全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一学就会 最实用 最经典 的博弈课堂

崔宇哲◎编著

Game Theory Classroom

现学现用：每个人都需要一点博弈论

当你出生时，就开始了和自己、和别人的博弈

本书精心挑选了10个重要的博弈理论，尽量深入浅出地讲解各种博弈模型，然后用丰富、生动的故事来诠释它们的启示性，让阅读体验更加轻松、明了。善用博弈论的智慧能给我们的人生带来全新的改观，让我们的每一次选择都更加理性而睿智。

龍門書局

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户

一学就会
最实用最经典的博弈课堂

崔宇哲◎编著

龍門書局

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和

内 容 简 介

博弈论原本为游戏理论，这一理论涉及的“游戏”范围甚广：人际关系的互动、球赛或麻将的出招、股市的投资等，都可以用博弈论巧妙地解释。研究博弈理论以及其中的各种力量均衡，是经济学家们的事。但是，把博弈论中的精髓拿来为我所用，争取获得每一次竞争和选择的胜利，是我们每个人都要关注的事情。艰涩的经济术语和数学计算也许会让你头疼，但其中蕴含的道理绝对可以让你获益匪浅。本书精心挑选了10个重要的博弈理论，为了让您阅读起来更轻松，尽量深入浅出地讲解各种博弈模型，然后用丰富、生动的故事，向您诠释博弈论带来的启示。

图书在版编目（CIP）数据

最实用、最经典的博弈课堂/崔宇哲编著. —北京：龙门书局，2012.8
（一学就会）
ISBN 978-7-5088-3847-2

Ⅰ. ①最… Ⅱ. ①崔… Ⅲ. ①博弈论—通俗读物 Ⅳ. ①O225-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第174265号

责任编辑：周晓娟 黄 肖 胡文锦 / 责任校对：杨慧芳
责任印刷：华 程 / 封面设计：彭 彭

龙门书局 出版
北京东黄城根北街16号
邮政编码：100717
http://www.sciencep.com

中国科技出版传媒集团新世纪书局策划
三河市李旗庄少明印装厂
中国科技出版传媒集团新世纪书局发行 各地新华书店经销
*
2012年9月第一版 2012年9月第一次印刷
开本：16开 印张：14.25
字数：293 000

定价：29.80元

（如有印装质量问题，我社负责调换）

www.55188.com

www.55188.com 理想在线证券网

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前言

在某大学的一个酒吧里，4个男生正商量着如何去追求一位漂亮女生。旁边一个男生却在喃喃自语：“如果他们4个人全部去追求那个漂亮女生，那她一定会摆足架子，谁也不理睬。之后他们再去追其他女孩子的话，人家也不会接受，因为谁也不愿意当‘次品’；但如果他们先去追其他女生，那个漂亮女生就会感到被孤立，这时再追她就会容易得多。”

这是美国影片《美丽心灵》中的一个情节。在这个男生的眼里，追求女生就是一场“博弈”。其实，爱情和婚姻就像一场竞赛，在这场竞赛中，男人和女人都想彼此“征服”或“打败”对方。当一个男人和一个女人产生爱的火花时，男人和女人之间的博弈就开始了。

但人生的博弈开始得更早。当你出生时，就开始了和自己、和别人的博弈。

博弈论原本是游戏理论，这一理论涉及的“游戏”范围甚广。人际关系的互动、球赛或麻将的出招、股市的投资等等，都可以用博弈论巧妙地解释。博弈论探讨的就是聪明又自利的“局中人”如何采取行动与对手互动。人生是由一局又一局的博弈所组成，你我皆在其中竞相争取高分。可以说，人生是一场永不停止的博弈游戏，每一步进退都关乎成败。

人生的博弈内容相当丰富，考试是博弈，事业中的决断是博弈，各种选择也是博弈。在和别人的对决中，为了获胜你只能使自己的招式没有弊端，尽量完美。但你也无法猜到对手的每一步棋。这就是博弈，充满未知。人生的命运也如一场博弈，即使你不知道下一步等待你的将会是什么，但你可以慢慢培养制定完美策略的能力，来应对危机，化解困境。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在博弈中，最重要的是策略的抉择。博弈论是通过“玩游戏”来获得人生竞争技巧的理论。如何在游戏中拔得头筹，成为最大的或是最后的赢家，是我们要解决的最重要的问题。

在博弈中，微妙的细节会导致最终结果的改变。生活中常常可以看到：生意场中一些无意的言辞也许会泄露机密，刑侦案件中一个细微的表情变化也许会使案情大白，所谓心理战术，无非是检测你的博弈水平。

我们博，就是博得那个我们所期待的结果；我们弈，也是期望能够推动对手往我们期待的方向移进。学习博弈，就是为了让我们的人生顺利地朝着我们期望的目标行进。

研究博弈理论以及其中的各种力量均衡，是经济学家们的事。但是，把博弈论中的精髓拿来为我所用，争取获得每一次竞争和选择的胜利，是我们每个人都要关注的事。艰涩的经济术语和数学计算也许会让你感到头疼，但其中蕴涵的道理绝对可以让您获益匪浅。

本书精心挑选了10个重要的博弈理论。为了让您阅读起来更轻快，尽量深入浅出地讲解各种博弈模型，然后用丰富、生动的故事，向您诠释它带来的启示性。衷心希望博弈论的智慧能给您的人生带来全新的改观，让您的每一次选择都更加理性而睿智，让您的人生更加精彩、顺利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目录

1 /

第一章
囚徒困境——你的选择怎样才算明智

2 …… 面对合作与背叛的两难抉择
5 …… “囚徒困境”中谁是最大获益者
8 …… 设计“囚徒困境”为己所用
11 …… 自作聪明是怎样画地为牢的
14 …… 困境面前做出双赢选择

18 /

第二章
脏脸博弈——你的策略如何得到优化

19 …… 你的脸是脏的吗
21 …… 给自己找一面镜子
25 …… 这到底是谁的错呢
29 …… 对面那家的衣服真没洗干净
33 …… 你是否总是“先人后己”
36 …… 面对质疑，你还会坚持吗

41 /

第三章
枪手之战——身为弱者照样可以战胜强者

42 …… 身处劣势绝不等于输
45 …… 当弱者又何妨
48 …… 因势而动，变不利为有利
52 …… 先声夺人抢占主动地位
56 …… 两个弱者加起来就是强者
60 …… 坐观争斗，自己保存实力

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

64 /

第四章
猎鹿行动——如何战斗才能胜算最大

65 …… 抓梅花鹿还是兔子
68 …… 独木永远长不成森林
72 …… 抱团才能创造出奇迹
75 …… 为了保持优势，你需要分享
79 …… 别人的能力也是你的资源
83 …… 牢记与人合作的四条原则

87 /

第五章
智猪博弈 ——少劳多得的逻辑与实践

88 …… 埋头苦干是最聪明的做法吗
91 …… 天下或许真有免费的午餐
95 …… 博弈学中的“无为而治”
97 …… 不劳而获，千万别太过分
101 …… 把光环与阻力一并让出
103 …… 勤劳的小猪需要的是耐性

107 /

第六章
博傻理论——笨到最后的人才是真笨

108 …… 从凯恩斯的理论谈起
111 …… 美丽花卉也能变成祸水
115 …… 马的价格是怎样一路攀升的
120 …… 你是在投资、投机还是博傻
124 …… 别人都在做，你不一定要做
128 …… 贪婪会让人失去判断能力

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

132 / 第七章
斗鸡博弈——进退之间未必勇者能胜

133 …… 强敌当前，妥协还是后退
136 …… 鸽子遇到鹰时的策略
139 …… 真的要“人活一口气”吗
143 …… 用强大气场震慑对方
147 …… 以退为进是种大智慧
151 …… 感谢你面前的“斗鸡”

156 / 第八章
蜈蚣博弈——灿烂远景有赖当下规划

157 …… 你更相信感觉还是逻辑
160 …… 你试过从终点出发吗
163 …… 想象一下五年之后的自己
166 …… 用逆向思维倒推目标
169 …… 一切结果，都取决于最初的选择
173 …… 在与人生的博弈中胜出

177 / 第九章
谈判博弈——在唇枪舌战中争得收益

178 …… 把蛋糕分得人人满意
181 …… 在讨价还价中争取最大收益
185 …… 胸有成竹地前去谈判
188 …… 知己更要知彼，透视对方心理
191 …… 攻击对方心理防线最薄弱的地方
193 …… 虚虚实实，干扰对方视线
196 …… 小小的妥协是大大的诱饵

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

200 /

第十章
协和谬误——果断放弃或许损失最低

201 …… 苦苦坚守还是忍痛放弃
204 …… 当断即断，否则情形更乱
207 …… 舍卒保车，让牺牲变得值得
210 …… 避免去做徒劳无益的事
212 …… 不能承受的，其实是“情结”
215 …… 放弃往往更需要智慧
218 …… 把沉没的成本打捞上来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一章

囚徒困境

——你的选择怎样才算明智

生活中，你总是会遇到博弈论的内容，你也往往会陷入类似“囚徒困境”的两难境地。

如同哈姆雷特一样，“To be, or not to be”，是一个很难抉择的问题。

但再难解决的问题也并非毫无办法。而且，如果你能够巧妙地利用这种棘手的困境，

便可以帮助自己化解难题，为自己带来更多利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面对合作与背叛的两难抉择

1950年，数学家塔克任斯坦福大学客座教授，在给一些心理学家作讲演时，他用两个囚犯的故事，将当时专家们正研究的一类博弈论问题作了形象化的解释。从此以后，类似的博弈问题便有了一个专门名称——“囚徒困境”。借着这个故事和名称，“囚徒困境”广为人知，在哲学、伦理学、社会学、政治学、经济学乃至生物学等学科中，获得了极为广泛的应用。

所谓的“囚徒困境”，大意是这样的：甲、乙两个人一起携枪准备作案，被警察发现后抓了起来。警方怀疑这两个人可能还犯有其他重罪，但没有证据，于是分别对这两人进行审讯。为了分化瓦解对方，警方分别告诉两人，如果主动坦白，可以减轻处罚；如果顽抗到底，一旦你的同伙招供，你就要受到严惩。当然，如果两人都坦白，那么所谓“主动交代”也就不那么值钱了，在这种情况下，两人还要受到严惩，但比一人顽抗到底的惩罚要轻一些。在这种情形下，两个囚犯都可以做出自己的选择：或者供出他的同伙，即与警察合作，从而背叛他的同伙；或者保持沉默，也就是与他的同伙合作，而不是与警察合作。这样就会出现以下几种情况：

如果两人都不坦白，警察只能以非法携带枪支罪将二人各判刑1年；

如果其中一人招供而另一人不招，坦白者作为证人将不会被起诉，而另一人将会被重判15年；

如果两人都招供，则两人都会因罪名各判10年。

这两个囚犯该怎么办呢？是选择互相合作还是互相背叛？从表面上看，他们应该互相合作，保持沉默，因为这样他们俩都能得到最好的结果——只判刑1年。但他们不得不仔细考虑对方可能做法什么选择。问题就这样开始了，甲、乙两个人都十分精明，而且都希望减少自己的刑期，并不在乎对方被判多少年（人都是有私心的嘛）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

甲会这样推理：假如乙不招，我只要一招供，马上就可以获得自由，而不招却要坐牢1年，显然招比不招好；假如乙招了，我若不招，则要坐牢15年，招了只坐10年，显然还是招为好。无论乙招与不招，我的最佳选择都是招认，还是招了吧。

自然，乙同样精明，也会如此推理。

于是两人都做出招供的选择，这对他们个人来说都是最佳的，即最符合他们个体理性的选择。按照博弈论的说法，这是本问题的唯一平衡点，这个平衡点被称为“纳什均衡”，也叫非合作均衡，即虽然并非一个集体最优的结果，但这是所有参与人的最优战略组成。如上所述，在个人理性与集体理性冲突的情况下，各人追求利己行为而导致的最终结局是一个“纳什均衡”，也是对所有人都不利的结局。但只有在这一点上，任何一人单方面改变选择，他只会得到较差的结果。而在别的点上，比如两人都拒绝招供的情况下，都有一人可以通过单方面改变选择，来减少自己的刑期。

也就是说，对方背叛，你也背叛将会更好些。这意味着，无论对方如何行动，如果你认为对方将合作，你背叛能得到更多；如果你认为对方将背叛，你背叛也能得到更多。这是一个让人有些寒心的结论：你背叛总是好的。

但是，两个人都招供，对两个人而言并不是集体最优的选择。无论对哪个人来说，两个人都不招供，要比两个人都招供好得多。为什么聪明的囚犯无法得到这个最好的结果？这个问题为我们探讨合作是怎样形成的，提供了极为形象的解说方式。产生不良结局的原因是囚犯二人都基于自私的角度考虑，最终导致他们之间的合作没有产生。他们互相背叛，只能一起坐牢10年。这比双方合作所能得到的“奖励”（短期服刑1年）差很多。实践中，双方都只考虑自我利益的天性，导致双方得到的远远比不上理论上的最优结果，这就是“困境”。这种困境我们给以这样的启示：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

启示1：在“囚徒困境”中采取什么样的策略直接取决于对方采用的策略，特别是取决于这个策略为发展双方合作留出多大的余地。独立于对方所用策略之外的最好决策是不存在的。

启示2：“囚徒困境”是一些非常普遍而有趣的情形的简单抽象。在这些情形中，从个人的角度来说，背叛是最好的选择；但双方背叛会导致最不理想的结果出现。

生活中不乏这种囚徒博弈的例子：

麦克和约翰从一个盛产瓷器的旅游胜地回来时，各买了一个瓷花瓶。提取行李时，发现花瓶被碰破了，他们向航空公司索赔。

航空公司估计花瓶的价格在80～90元左右，但不知道这两位旅客购买的准确价格。航空公司要求两位旅客自己写下花瓶价格，但要求在100元以内。若两人写的相同，说明他们说了真话，就照他们写的数额赔偿；如果两人写的不一样，那就认定写得低的旅客说的是真话，按这个低的价格赔偿，但是会对讲真话的旅客奖励2元，对讲假话的旅客罚款2元。

如果两人都写100元，他们都会获得100元的赔偿。但是，假定约翰写100元，麦克改写99元，麦克会获得101元，而约翰获得97元。在这种情况下，约翰会想，麦克写99元，他自己写98元，比写100元好，因为这样他获100元；而自己写100元，麦克写99元时，自己却只获97元。而假定约翰写98元，麦克又会写97元……双方经过无数次博弈之后，只落得两个人都只写1元的境地。

如果你有兴趣，还可以做一个实验：选定几个人，让他们都猜一个数字，必须是1或100之间的整数。条件是谁最接近所有实验者所猜数字平均值的1/3，谁就可以得到100块钱。

这个时候，每一个人都会想：如果一开始其他人都是随机地选择数字，50就会是所有人的猜测。这个时候，猜50的1/3也就是大约17可能会赢。然而，每一个人都会猜到17这个数字的时候，大家就会猜测17的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1/3，也就是6左右。依此类推，这个游戏中的每一个人最终猜测的结果是唯一最小的数字，那就是1。

双输，这就是“囚徒困境”带来的结果。它反映了个人理性和集体理性的矛盾。如果上述故事中，甲和乙都选择抵赖，就会各判刑1年，显然比都选择坦白各判刑10年好得多；如果麦克和约翰都写100元，他们都能获得100元赔偿。当然，所有故事中的甲乙双方都可以订立一个“攻守同盟”，但是这可能不会有用，因为“攻守同盟”不构成持续的均衡，没有人会有积极性遵守这个协定。因为即使有协定，但乙并不敢确信甲是否会始终和自己合作，并且不论甲是否遵照协定，出卖对方肯定是有好处的。反过来甲也会这么想，所以到最后他们还是会同时出卖对方。

“囚徒困境”中谁是最大获益者

由于囚徒双方都出于自身利益、采取出卖对方的策略，结果被主导者——警察所利用，囚徒双方陷入了困境，主导者——警察得到了最大的好处。商业竞争与管理中，制造“囚徒困境”，并占据主导地位，往往可以降低成本，获得最大收益。

某地政府公开招标选择网络公司建设政府网，某公司是投标者之一。对于这个公司来说，根据过去的经验能够预算出接手这个项目的真实成本是100万元人民币，然而这个公司并不了解其他竞争对手的真实成本。

该公司根据市场行情推断，其他公司的真实成本在50万～150万元之间。从概率的角度去看，在50万～150万元之间的任何一个价格都有可能是最终的胜利者。我们简化这个问题，假设每个公司的成本只能是50万～60万元、60万～70万元……120万～130万元、130万～140万元、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

140万～150万元这样的整数，总共有10种可能，因此最终获得胜利的公司落在这10种价格区间中的任何一个的概率是1/10。

如果这个公司报价90万元，很显然，公司即使胜出，仍然要亏本10万元，看来100万元的报价是底线，低于这个价格的报价对于该公司毫无意义。当然这只是这一机制的理想状况。实际当中，如果价格低于成本，破坏了市场均衡，毫无疑问会影响项目质量，不但损害中标者利益，最终还会损害招标政府自身利益。

自然从理论上说，该公司投标报价一定要高于100万元，不妨假设报价120万元，根据这10种价格的概率，其他公司报价低于120万元该公司惜败的概率是3/5，即使开价100万元，该公司不能中标的概率也有2/5。当然开价120万元胜出时可以赚取20万元利润，而开价100万元时即使胜出也仅仅是能够弥补成本而已。

由此可见，开出一个较高的价码是该公司的优势策略。每一个投标公司都这么考虑的话，所有公司的报价都会高于实际成本，结果就是所有的开价都被人为抬高。怎样才能让公司投标报价接近于真实成本呢？

问题的关键在于采用某种激励机制来驱动投标者不说谎。如果有这样一种激励方式，就是将合同判给开价最低者，但是付开价第二低者的价格。

这个时候，该公司如果开出的还是120万元的报价并且是第二低的价码，而另一家公司开出的价格比这个公司要低，比如是低于该公司成本价的90万元，该公司最终的价格120万元反而成了这个胜出公司的最终项目价码。在这种招投标方式下，任何一个公司的优势策略就是开出一个接近其真实项目成本的价格。

按照博弈论的观点具体分析招投标行为我们还可以发现：就像博弈的参加者独立决策、独立承担后果那样，投标各方也如同分别隔离审问，不准串供，他们相当于处在“两难困境”中的“囚徒”，各家只能依据自身实力、期望利润和所掌握的市场信息，自主报价，独自承

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

担风险。

不难看出，机制设计的关键是如何让每个公司的报价有利于集体选择，并最终达到“纳什均衡”。这里的均衡其实靠的是两个制度安排：

1．阻止公司之间的合作；

2．制订了一套“坦白从宽，抗拒从严”的赏罚规则。

由此可见，在招投标的机制设计中，通过博弈竞争使中标价接近成本价，达到均衡合理，为招标人节约投资，提高经济效益。通过优胜劣汰，使市场竞争力低下的投标人无力参与竞争而退出市场，让有实力的投标人脱颖而出，使资源达到均衡配置，市场秩序得以规范。

假如你是一个事业部门的经理，手下有七八个业务员。有什么好办法让他们努力干活呢？看完了上面的文字，你一定已经想到了一个好办法——让他们陷入囚徒困境。一旦每个员工都觉得，拼命工作，无条件的加班加点是自己的最优选择，老板的日子就舒心了。

让员工陷入这种困境的方法很多。比如：

“威逼”——按员工业绩给他们打分评级，告诉他们，得分最差的扣工资；

“利诱”——得分最高的给奖金；

“煽风点火”——对小王说：“小王啊，你知道我们公司要提拔一批新的管理人员，我是很看好你的。不过你看老张，都拖家带口的了，最近还经常干到半夜，也在较着劲儿呢。你现在没有家庭负担，可不能比他落后了，这样我也好在老板那儿给你说好话。”对老张说：“你看人家小王，天天工作到半夜，才毕业没多久，业绩已经有声有色了。你可是老员工了，如果成绩还比不上新来的，让我怎么向老板推荐你啊？”

总之，如果这一套方法运用得好，员工们可能较着劲儿加班加点

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

呢，但是也有例外的情况。如果你接管的部门成立已久，员工们彼此都非常熟悉，且有一定交情的时候，这套手段就不那么灵验了。奖金的获得就是，员工们在进行的是多次博弈。有理性的员工很快就会发现，听老板的话只会让自己更辛苦。渐渐地，他们就会达成默契，从囚徒困境中摆脱出来：原来什么样还是什么样，能偷懒就偷懒，奖金轮流拿，拿了奖金的要出点血，安抚住其他没拿到奖金的。

这时候，你会想到，找一个非理性的人来扰乱员工们的默契。于是招聘一个任劳任怨，加班加点的“笨蛋”到办公室，如果别人不努力，每个月的奖金就都给“笨蛋”。但这样做，其他员工会孤立“笨蛋”，作为对他的惩罚，这就大大增加了“笨蛋”的博弈成本。但过不了多久，“笨蛋”就会发现个中真谛，要么加入到其他同事的阵营里去；要么到处树敌，无法与大家合作，工作很难进行，奖金当然也拿不了多久。于是，“笨蛋”开始变得理性，囚徒困境还是没出现。

让员工跟不太容易与他们达成默契的人博弈，就可以让他们在囚徒困境中多陷一会儿。比如，让员工以小组的方式相互竞赛，就比对个体的激励更有效一些。甚至可以让自己的部门和处在异地的同性质部门竞争，两个部门人员因为没有在一起相处的机会，不至于达成默契或结成统一战线。

设计“囚徒困境”为己所用

应用囚徒困境，除了有在商业、管理上降低成本的作用外，在很多场合，还可以起到四两拨千斤的作用。

春秋时吴国军事家伍子胥，性格十分刚强，青少年时即好文习武，勇而多谋。伍子胥祖父伍举、父亲伍奢和兄长伍尚都是楚国忠臣。周景王二十三年，楚平王怀疑太子“外交诸侯，将入为乱”，于

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是迁怒于太子太傅伍奢，将伍奢和伍尚骗到郢都杀害，伍子胥只身逃往吴国。

在逃亡中，伍子胥在边境上被守关的斥候抓住了。斥候对他说："你是逃犯，我必须将你抓去面见楚王！"

伍子胥说："楚王确实正在抓我。但是你知道楚王为什么要抓我吗？"

斥候冷冷地说："我没必要知道，你是逃犯，我抓你就可以去领功取赏。"

伍子胥从容自若地说："不，你需要知道。因为有人跟楚王告密，说我有一颗价值连城的宝珠。楚王一心想得到我的宝珠，可我的宝珠已经丢失了。楚王不相信，以为我在欺骗他。我没有办法了，只好逃跑。"

斥候冷笑道："宝珠丢了，至少我还抓住了人，我想楚王还是有打赏的。"

伍子胥摇头着说："这，你又错了，现在你抓住了我，还要把我交给楚王，那我将在楚王面前说是你夺去了我的宝珠，并吞到肚子里去了。楚王为了得到宝珠就一定会先把你杀掉，并且还会剖开你的肚子，把你的肠子一寸一寸地剪断来寻找宝珠。这样我活不成，而你会死得更惨。"

斥候信以为真，非常恐惧，觉得没必要以命相搏去换取那一丁点的打赏，于是赶紧把伍子胥放了。伍子胥终于脱险，逃出了楚国。

这个故事可以算是"囚徒博弈"的一个精彩注解。面对可能出现的潜在的危机，人总是抱着"宁可信其有，不可信其无"的态度，以保证自己能够避免陷入困境。因此，伍子胥三言两语就改变了自己的劣境。

伍子胥机智地设置了一个"囚徒困境"，帮助他解决了逃跑中的难题。在西方，更有聪明者制造"囚徒困境"的假象，解决了商品销售的难题。

话说在美国有兄弟俩开了个服装店，由于店面不大，哥哥就在外面

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

推销衣服，弟弟在店的另一头负责结账。顾客买衣服的时候，都要讨价还价，每当顾客和这个哥哥砍完价的时候，哥哥就会对顾客说，你去柜台那边结账吧！于是顾客就拿着衣服到柜台那边，这时候弟弟看看衣服的标签说："等等！我问问这衣服最后砍到多少钱了？"于是弟弟就大声对哥哥喊着问衣服价钱，哥哥就在另一头喊着告诉他。顾客不解，便问他们为什么要这么大声地喊。弟弟说，因为他的耳朵听力不好，所以需要大声问哥哥好几遍。这位顾客在他们互相问价的中间发现，弟弟结账的时候，收的钱都要比哥哥告诉他的少一些，这位顾客还以为自己捡了个便宜，于是赶快拿出钱付完款，卷起衣服就走了，生怕弟弟再问。以后一传十，十传百，兄弟俩耳背卖衣服的事就传开了。好多顾客都到这家店来买衣服，发现还真是这样，每次弟弟结账的时候，和哥哥传递的消息总是发生错误，每次价格都比原来听到的低，于是到这个店里买衣服的人是越来越多。

这个经典的假借"囚徒困境"打开销路的案例，后来被复制和改良，催生出了另外一个经典的案例：

费城西区有两个互为敌手的商店——纽约廉价品商店和美国廉价品商店。他们正好紧挨着，两店的老板是死敌，他们一直进行着没完没了的价格战。

"出售爱尔兰亚麻床单，甚至连有鹰一般眼睛的贝蒂·瑞珀女士都不能找出任何疵点，不信请问她；而这床单的价格又低得可笑，只需6美元50美分。"

当一个店的橱窗里出现这样的手写告示时，每位顾客都会习惯地等另一家廉价品商店的回音。

果然，大约过了两小时，另一家商店的橱窗里出现了这样的告示："瑞珀女士该配副近视眼镜了，我的床单质量一流，只需5美元95美分。"

价格大战的一天就这样开始了。除了贴告示以外，两店的老板还经常站在店外尖声对骂，经常发展到拳脚相加。最后总有一方的老板在这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场价格战中停止争斗，价格不再下降，这就意味着另一方胜利了。

这时，围观的、路过的、还有附近的每一个人都会涌入获胜的廉价品商店，将床单和其他物品抢购一空。在这个地区，这两个店的争吵是最激烈的，也是持续时间最长的，因此远近闻名，住在附近的每个人都从他们的竞争中获益不少，买到了各式各样的“精美”商品。

突然有一天，一个店的老板死了，几天以后，另一个店的老板声称去外地办货，然后不久这两家商店都停业了。过了几个星期，两个商店分别来了新老板。他们各自对两个商店前任老板的财产进行了详细的调查。检查时，他们发现两店之间有条秘密通道，并且在两商店的楼上两老板住过的套房里发现了一扇连接两套房子的门。新老板很奇怪，后来经了解才知道，这两个死对头竟是兄弟俩。

原来，所有的诅咒、谩骂、威胁以及一切相互间的人身攻击全是在演戏，每场价格战都是装出来的，不管谁战胜谁，最后还是把另一位的一切库存商品与自己的一起卖给了顾客。这真是绝妙的骗局！

读完了这故事后，或许，当我们面对别人表现出来的困境时，应该想一想，到底是真还是假呢？无论如何，“囚徒困境”被灵活地应用，是博弈理论在生活中的巨大贡献，值得我们每个人深思。

自作聪明是怎样画地为牢的

清朝有一个读书人叫做乔世荣，长得其貌不扬，言行举止不拘小节，但精通诗书，颇有文采。某年大考中第，到吏部候职时，因无余银“上贡”，所以坐了好久的冷板凳，最后被分发为一小县的七品县令。

正当走马上任，在途中碰到二人在激烈争吵，一问之下才知道，其中一老者拾获年轻者的钱袋，因心地良善，于原地等候遗失者前来认领，殊不知那遗失钱袋的年轻人一口咬定钱袋装有五十两银，而不是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在的十两银。围观的民众也替老者打抱不平，但苦于没有对策还其公道。

这时乔县令首先向老者问话："你捡到这钱袋，都没离开原地？"

老者答："没有。"

乔县令又问："可有人见证？"

围观民众纷纷表示愿替老者作证。

乔县令已有定见，说："这就对了，老者捡到的钱袋是只装十两银的，那就不是你的五十两银的钱袋。老者拾金不昧，判将十两银的钱袋一并赏你。至于年轻人，你的五十两银钱袋则由你自己再行寻找吧！"

这时，围观的民众都异口同声称赞乔县令是个好官啊！

这个故事告诉我们：失败往往不是因为人们太傻，而是因为自认为很聪明。自认为聪明的人往往会因为自己的精明而坏事。故事中的年轻人和老者同时陷入了困境，年轻人自认为谎话说得滴水不漏，但却忽略了作为"警察"角色的乔世荣。事实上，在一个比自己高明很多的人面前，自作聪明的人是讨不得半点好处的，还不如"坦白从宽"。

我们再来看一个自作聪明的故事，这个故事中的两位主人公双双陷入了囚徒困境，而设置困境的人则是他们的教授。

两位交往甚密的学生在杜克大学修化学课。两人在小考、实验和中期考中都表现甚优，成绩一直是A。在期末考试前的周末，他们非常自信，决定去参加弗吉尼亚大学的一场聚会。由于聚会太尽兴，结果周日这天就睡过了头，来不及准备周一上午的化学期末考试。他们没有参加考试，而是向教授撒了个谎，说他们本已从弗吉尼亚大学往回赶，并安排好时间复习准备考试，但途中轮胎爆了。由于没有备用胎，他们只好整夜待在路边等待救援。现在他们实在太累了，请求教授可否允许他们隔天补考。教授想了想，同意了。

两人利用周一晚上好好准备了一番，胸有成竹地来参加周二上午的考试。教授安排他们分别在两间教室做答。第一个题目在考卷第一页，占了10分，非常简单。两人都写出了正确答案，心情舒畅地翻到第

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二页。第二页只有一个问题，占了90分。题目是：“请问破的是哪只轮胎？”结果，两个学生同时在卷子上乖乖地向教授承认撒谎并检讨。

教授通过制造困境，让两个学生的谎话一下被揭穿。能在杜克大学学习的学生绝非不聪明，只是教授更高明。可以想象，陷入困境的两个学生在做第二页的时候，一定在心里进行了博弈分析，最终选择了相对保险一些的“坦白从宽”。毕竟，如果之前没有协商，两个人选同一个轮胎的概率只有25%。

在困境中，“坦白从宽”不光可以帮你将风险降到最低，有时甚至可以起到“因祸得福”的作用。因为困境的出现，更容易让人看到你的品质，对你有更深刻的了解。

斯汀和戴维是速递公司的两名职员，他们俩是工作搭档，工作一直很认真，也很卖力。上司对这两名员工很满意，然而一件事却改变了两个人的命运。

一次，斯汀和戴维负责把一件很贵重的古董送到码头，上司反复叮嘱他们路上要小心，没想到送货车开到半路坏了。如果不按规定时间送到，他们要被扣掉一部分奖金。

于是，斯汀凭着自己的力气大，背起邮件，一路小跑，终于在规定的时间赶到了码头。这时，戴维说：“我来背吧，你去叫货主。”他心里暗想，如果客户看到我背着邮件，把这件事告诉老板，说不定会给我加薪呢。他只顾着想，当斯汀把邮件递给他的时候，一下没接住，邮包掉在了地上，“哗啦”一声，古董碎了。

“你怎么搞的，我没接你就放手。”戴维大喊。

“你明明伸出手了，我递给你，是你没接住。” 斯汀辩解道。

他们都知道打碎了古董意味着什么，没了工作不说，可能还要背负沉重的债务。果然，老板对他俩进行了十分严厉的批评。

“老板，不是我的错，是斯汀不小心弄坏了。”戴维趁着斯汀不注意，偷偷来到办公室对老板说。老板平静地说：“谢谢你，戴维，我知道了。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老板把斯汀叫到了办公室。斯汀把事情的原委告诉了老板。最后说："这件事是我们的失职，我愿意承担责任。另外，戴维的家境不太好，他的责任我愿意承担。我一定会弥补我们所造成的损失。"

斯汀和戴维一直等待着处理的结果。一天，老板把他们叫到了办公室，对他们说："公司一直对你俩很器重，想从你们两个当中选择一个人担任客户部经理，没想到出了这样一件事，不过也好，这让我们更清楚哪一个人是合适的人选。我们决定请斯汀担任公司的客户部经理，因为一个能勇于承担责任的人是值得信任的。戴维，从明天开始你就不用来上班了。"

"老板，为什么？"戴维问。

"其实，古董的主人已经看见了你们俩在递接古董时的动作，他跟我说了他看见的事实。还有，我看见了问题出现后你们两个人的反应。"老板最后说。

在这个故事中，戴维和斯汀都不知道老板已经知道事情的真实情况，而采取了截然不同的做法：一个自以为是地去责怪别人，推卸本来应该承担的责任；另一个则主动承担责任，体现了极高的个人品质。结果，戴维得到了惩罚，而斯汀则"因祸得福"，成为了经理。

困境面前做出双赢选择

在生活中，"囚徒困境"可能会随时发生在我们身上，所以，一个很现实的问题，就是如何走出"囚徒困境"，达到双赢的效果。

由于博弈的双方都是想取得一个令自己满意的结果，所以，首先最重要的是双方要充满信任。摒除猜疑的想法，建立起一种相互信任的氛围，可以极大地帮助人们走出困境。

1944年的圣诞夜，两个迷了路的美国大兵拖着一个受了伤的兄弟在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

风雪中敲响了德国西南边境亚尔丁森林中的一栋小木屋的门。一个善良的德国女人，轻轻地拉开了门上的插销。

家的温暖在一瞬间拥抱了三个又冷又饿的美国大兵。女主人开始有条不紊地准备着圣诞晚餐，没有丝毫的慌乱与不安，没有丝毫的警惕与敌意。因为她相信自己的直觉：他们只是战场上的敌人，而不是生活中的坏人。美国大兵们静静地坐在炉边烤火，除了燃烧的木柴偶尔发出一两声脆响外，静得几乎可以听见雪花落地的声音。

正在这时候，门又一次被敲响了。打开门一看，站在满心欢喜的女主人面前的，不是来送礼物和祝福的圣诞老人，而是四个同样疲惫不堪的德国士兵。女主人同样用西方人特有的方式告诉她的同胞，这里有几个特殊的客人。今夜，在这栋弥漫着圣诞气息的小木屋里，要么发生一场屠杀，要么一起享用一顿可口的晚餐。在女主人的示意下，德国士兵们垂下枪口，鱼贯地进入小木屋，并且顺从地把枪放在墙角。

于是，1944年的圣诞烛火见证了或许是“二战”史上最为奇特的一幕：一名德国士兵慢慢蹲下身去，开始为一名年轻的美国士兵检查腿上的伤口，而后扭过去向自己的上司急速地诉说着什么。人性中善良温情的一面决定了他们的感觉是奇妙而美好的，没有人担心对方会把自己变成邀功请赏的俘虏。第二天，睡梦中醒来的士兵们在同一张地图上指点着，寻找着回到己方阵地的最佳路线，然后握手告别，沿着相反的方向，消失在白茫茫的林海雪原中。

在这个故事中，美国士兵和德国士兵可以说是战争的死敌，但是由于受到客观条件的影响，共同陷入了困境。庆幸的是，他们和女主人一起建立了一种和谐的相处关系，并最终一同走出了困境，令人称奇。

试想一下，如果在这个困境中，双方有一方产生了不和谐的想法，势必会引发杀戮，结果必然是两败俱伤。所以，保持这种和谐信任的关系，是双方的明智之举，而这种关系必须依赖相互信任的态度。

其次，如果想共同走出困境，人们还应该摒弃自私的心理，共同合作，达到利益的最大化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一座煤矿在凌晨突然停电，9名矿工被迫停止作业，他们只得在漆黑的深井中等待。片刻后他们等来的不是光明，而是比停电更可怕的泥石流。汹涌而至的泥石流轰隆隆涌向他们。本能的求生欲望驱使他们拼命往主巷道跑，慌乱中，一名矿工不小心被矿车夹住，不能动弹，而另一名矿工陷入一个泥坑。黑暗的矿道里7名矿工停止了奔跑，异口同声地说："不能再跑，救人要紧！"他们使劲把两名同伴拽了出来，躲过了死神的第一劫。

在主巷道50米处他们又开始了与死神的第二次较量。泥石流滚滚向前，随时有淹没他们的可能。跑了一段时间后他们齐心协力用煤块、石块和矿车垒起一道厚厚的墙阻挡泥石流，然后趁机后退，退到主巷道110米处，他们找到了通风巷和氧气源。

很显然，在这种极度危险的处境下光有氧气远远解救不了他们，吃喝是最大的生存问题。矿井中没有任何食物，他们同时想到了吃树皮。一个年长的矿工决定分成三组按时间轮流到不远处扒柳木矿柱的树皮。第一次几名矿工扒来的树皮他们吃了两天。第二次两名矿工使出浑身力气扒回了6根矿柱，然后扒下树皮让给大家吃。光吃树皮没有水，饥饿和黑暗像猛兽一样威胁着他们，他们的身体越来越虚弱。一个年轻的矿工冒着危险在通风巷附近找到了一个足够可以让他们喝很长时间的水坑，喝水时他们并没有只顾及自己。扒树皮要用的力气较大，年轻的矿工扒树皮给年长的吃；年长的用矿帽舀来水让年轻的喝。在漫长的黑暗中，有人困顿丧气了，年长的矿工就会给他们讲自己一生当中遭受的磨难，他说："我一生当中经历了多次比这更危险的大风大浪，现在我不是挺过来了吗？人生的道路还很长，眼前的危险算得了什么？再坚持坚持，肯定会有人来救我们的。只要有一线希望，我们就决不能放弃！"长者的鼓励使那些虚弱的矿工信心倍增，他们又开始了新的抗争……

就当他们在黑暗中与死神较量的同时，外边的营救人员也在争分夺秒地动用一切力量营救他们。8天8夜后，他们得救了！他们终于创造了生命的奇迹。

矿工能够走出困境，源自相互之间无私的帮助。当有人被卡住的时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

候，他们就会冒着生命危险停下来帮助；当体力不支时，他们会相互扶持，相互鼓励。最终帮助他们走出困境的，不光是他们自己，更是他们那种无私的相互帮助的精神。

这个故事还提醒我们，如果一个团队，在面对困境时，能够相互鼓励，互相帮助，毫无私心，那么这将是一个无比强大的团队，面对他们的一定是胜利的曙光。有这样一个真实发生在企业里的故事就是一个很好的例证：

一个在南方做家具生意的老板，在创业之初，他的公司曾一度面临破产。即使这样，他仍然借钱来给员工发工资，因为他想到了员工更不容易，每个员工都要养家糊口，拿不到工资，生活就会陷入困境。员工得知这个消息的时候，非常感动。

又过了一个月，情况并没有好转，老板痛心地召集来所有的员工，对他们说："对不起，公司的资金出现了周转困难，现在如果有人想辞职，我会立刻批准。要在平时，我会挽留，但如今我已经没有理由挽留大家了。我还会发给大家最后一个月的薪水，这样你们离开后找工作有一点生活保障，尽管这些钱并不够用。"

"老板，我不走，我不能在这个时候离开。"一个员工说。

"老板，我们一定会战胜困难的。"另一个员工说。

"是的，我们不会走的。"很多员工都齐声道。

最后，没有一个员工离开公司，老板感动得痛哭流涕。这些员工心里明白，这个时候如果走了，这个公司就彻底完蛋了，老板还会因为借钱发工资而欠下不少的债务，而自己再坚持一下，或许还能看到转机。

最终，他们真的迎来了转机。老板带领着员工们齐心协力，业务一天比一天好起来，终于扭亏为盈，让公司走出了困境。

对于任何团队来说，困境是考验其凝聚力的最有效途径。也正是困境，让好团队和差团队区别开来。那些卓越的、团结一心的团队，在走出困境之后，很容易大展宏图，共同分享胜利的果实；而相互猜疑的团队，在困境的考验中，很容易被社会所淘汰。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章

脏脸博弈

——你的策略如何得到优化

与其尽力去了解世界，不如多了解自我。

因为人对世界的了解是永无止境的，只有了解自己才是最切实的。

但认清自己往往是困难的，我们可以很明白地看清别人，却总是不能认识自己。

实际生活中，环境、他人、自己，这三者的关系密不可分。

所以，以己推人，以人推己，不断衡量周围环境以及他人与自己的关系，

可以帮你更好地认清自己，做出最佳策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你的脸是脏的吗

两个人坐在一起，每个人都因为看到对方脸上被涂黑而发笑，于是他们一起笑，过了一会儿，又一起不笑了。你明白为什么了吧？

三个人成三角形面对面坐，主持人进来说：你们当中至少有一个脸是脏的。这时，没有人脸红。主持人又说：你们知道他是谁吗？三个人同时发现自己脸是脏的而脸红了。你知道是为什么吗？

下面我们就来看“脏脸博弈”，这是博弈论中另一个著名的模型。

一个房间里走进来三个人，三个人的脸都是脏的，但是他们自己并不知道，他们只能看到别人的脸，却看不见自己的脸。这时候有一个美女进来了，好意提醒他们说：“你们里面至少有一个人的脸是脏的。”这三个人听完之后互相看了看，没有任何反应。

美女这时候看了他们一眼，继续问了一句：“你们知道吗？”这三个人再次打量了对方一眼，突然都意识到自己的脸是脏的，三个人的脸一下子都红了。

这是为什么呢？三个人都没有看见自己的脸，但是也意识到了自己的脸是脏的。

其实这也很好解释，如果这三个人里面只有一个人脸是脏的，那么脸脏的那个人就能轻易看见另外两人干净的脸，而且，脸脏的那人看见别人的脸是干净的，就会脸红。但是，在美女第一次提醒之后没有人脸红。

以此类推，三个人都分别看到除自己外另外两人的脏脸，也就是说，只有一种可能性，那就是三个人的脸都是脏的。

这就是著名的共同认知理论了。什么是共同认知呢？用通俗一点的话来讲就是对一个事件，如果所有的博弈当事人对事件都有了解，并且所有当事人都知道所有当事人都知道这件事情，那么这样的事件就是共

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同认知。

在脏脸博弈的故事里面，美女的后面一句话就是使所有的参与人员都事先知道的事实成为了一种共同认知。于是他们通过对全盘事物的了解，意识到了自己的脸是脏的。

拿“皇帝的新衣”来说。实际上所有的人从皇帝到大臣，从骗子到观众都知道皇帝没有穿衣服，但他们的“都知道”并不能让他们说出这个事实，因为有着个人的利益。换句话说“都知道”并不是重要的，不能产生什么行为。就如大家都知道雷锋好，这并不重要，因为改变不了我们社会中雷锋越来越少的事实。知道皇帝没穿衣服的人们，之所以不敢说出实情，是因为他们不知道其他人知不知道他知道！“共同认知”可以改变均衡状态，那个小孩的清脆声音，之所以格外响亮，是因为给大家建立了“共同认知”，于是皇帝自己也知道别人知道他自己没穿衣服了。

这就是共同认知的作用，它的作用强大得有点可怕。下面这个故事可以进一步让你明白“脏脸博弈”的推理过程。

故事发生在一个村庄，村里有100对夫妻，他们都是地道的逻辑学家（智能的）。村里有一个奇特的风俗：每天晚上，村里的男人们都将点起篝火，绕圈围坐举行会议，议题是谈论自己的妻子。在会议开始时，如果一个男人有理由相信他的妻子对他总是守贞的，那么他就在会议上当众赞扬她的美德。另一方面，如果在会议之前的任何时间，只要他发现他妻子不贞的证据，那他就会在会议上悲鸣怯恸哭，并企求神灵严厉地惩罚她。而且，如果一个妻子曾有不贞，那她和她的情人会立即被村里除她丈夫之外所有的已婚男人知道。所有这些传统和风俗都是村民的共同认知。

事实上，每个妻子都已对丈夫不忠。于是每个丈夫都知道除自己妻子之外其他人的妻子都是不贞的女子，因而在每晚的会议上，每个男人都赞美自己的妻子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这种状况持续了很多年，直到有一天来了一位传教士。传教士参加了篝火会议，并听到每个男人都在赞美自己的妻子，他站起来走到圆圈的中心，大声地提醒说："这个村子里有一个妻子已经不贞了。"在此后的99个晚上，丈夫们继续赞美各自的妻子，但在第100个晚上，他们全都悲鸣恸哭，并企求神灵严惩自己的妻子。

为什么会有这样的结果？

首先要明确，任何一位丈夫都已经知道除自己妻子之外其他人的妻子都是不贞的女子，若只有一个妻子不贞，丈夫能够立刻知道这个不贞的女人在99个不贞女人之中。既然如此，那么在传教士访问后的第一个晚上，没有人哭，那就意味着确实存在一个女子不贞。对每一个丈夫来说都是如此，由此，从"99个晚上，丈夫们继续赞美各自的妻子"中可推断出：最后的那个他们都不知道的不贞女人就是自己的妻子，于是，在99个赞扬之夜过后的第100个晚上，每个丈夫都知道加上自己的妻子，这里一共有100个不贞的妻子！

这是一个"由己及人，由人及己"的无限推理过程。我们并不是要普及数学知识，只是希望博弈理论的精髓可以更好地在生活中得到运用。上面两个故事中，人们都清楚别人的情况，但唯独不清楚自己的情况。当某个人点醒他们，让他们所知道的成为一种共同认知之后，他们才认识到了自己的真实情况。事实上，现实世界中，我们也常常如此，只能认识别人，不能够看清自己，而且我们还缺乏那个一语惊醒梦中人的提醒者。

给自己找一面镜子

"认清你自己"，这是刻在古希腊神庙石墙上的话。希腊哲学家苏格拉底，把"认清你自己"作为至理名言，要求他的学生们永远铭刻在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

心。他的意思是让学生们，对自我做一番忘我、冷静、客观的分析，从而改进自我。但是该怎样正确地认识自我呢？

苏轼说过：“人之难知，江海不足以喻其深，山谷不足以配其险，浮云不足以比其变。”认识别人是这样，认识自己也同样如此。要知道脸脏不脏其实很简单，找个镜子来就可以了。要认清自我虽然更为复杂，但只要找到合适的“镜子”，问题就能迎刃而解。只是，“镜子”在哪里？

爱因斯坦小时候是个十分贪玩的孩子，他的母亲常常为此忧心忡忡。母亲的再三告诫对他来说如同耳边风，直到16岁那年的秋天。一天上午，父亲将正要去河边钓鱼的爱因斯坦拦住，给他讲了一个故事，正是这个故事改变了爱因斯坦的一生。

父亲说：“昨天我和咱们的邻居杰克大叔去清扫南边的一个大烟囱，那烟囱只有踩着里面的钢筋踏梯才能上去。你杰克大叔在前面，我在后面，我们抓着扶手一阶一阶地终于爬上去了。下来时，你杰克大叔依旧走在前面，我还是跟在后面。后来，钻出烟囱，我发现了一件奇怪的事情：你杰克大叔的后背、脸上全被烟囱里的烟灰蹭黑了，而我身上竟连一点烟灰也没有。”

“我看见你杰克大叔的模样，心想我一定和他一样，脸脏得像个小丑，于是我就到附近的小河里去洗了又洗。而你杰克大叔呢，他看我钻出烟囱时干干净净的，就以为他也和我一样，只草草地洗了洗手就上街了。结果，街上的人都笑破了肚子，还以为你杰克大叔是个疯子呢。”

爱因斯坦听罢，忍不住和父亲一起大笑起来。父亲笑完后，郑重地对他说：“其实别人做不了你的镜子，只有自己才是自己的镜子。拿别人做镜子，白痴或许都会把自己照成天才的。”

每个人心中都有衡量事物的标准，也就是每个人都拥有那面镜子。透过这面镜子，我们能辨别出美与丑、对与错、是与非、善与恶。但是每面镜子又有每面镜子的不同，就像一件艺术品，被某个人认为最美妙的地方，可能会被另一个人斥为最糟糕的败笔。即便如此，我们也必须

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以自己为镜，而不能一味地把别人的意见当做评判自己的标准，因为别人不是你的镜子。

鲫鱼的美味全靠鱼鳞传递，食用的时候也不能去鳞。鲫鱼的体形跟鲤鱼差不多，它在误入渔人的网眼时，其实只需稍稍后退就可以逃掉，但它太爱惜自己的美丽鳞片，仍不顾一切往前，结果被网住。

刀鱼外形如匕首，肉极细嫩，有小刺上千，脊上有坚硬密集的鱼鳍。当它发现鲫鱼上当时，会吸取同伴教训，迅速后退。岂知，适得其反，当脊上的鱼鳍像倒刺一样被网眼死死卡住，刀鱼自然求生无路。其实，它只需继续往前游去，就可以穿过网眼活命。

河豚呢，身上没有鳞片，也没有硬鳍，只是表皮上密密的钉刺。它看到鲫鱼进是死，刀鱼退亦是死，于是当网目卡住它时，便拼命地给自己鼓励、打气，一下子肚皮滚圆，试图胀断网目，结果连渔网一起浮出了水面，被人们轻而易举地捕获。

别人的经验不一定适合你，别人的教训也不一定值得你吸取。当我们学习一种经验的时候，要根据自己的具体情况灵活运用，随机而动。命运其实就掌握在我们手中，我们首先要做的也是最重要的是认清楚自己。对待一切事情，都要用理性的头脑去分析、判断、思考，不能盲从。因为每个人都会对相同的事物提出一些不同的看法，所以要以自己为尺度去衡量事物。切记，别人不是你的镜子。

当然，在日常生活中，我们既不可能每时每刻去反省自己，也不可能总把自己放在局外人的角度来观察自己，我们通常是借助外界信息来认识自己。正因为如此，每个人在认识自我时很容易受外界信息的暗示，迷失在环境当中，并把他人的言行作为自己行动的参照。心理学中有一个“巴纳姆效应”，指的就是这样一种心理倾向，即人很容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我认知的偏差，认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点。所以，才会有了上面的故事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

爱美的女孩子都喜欢照镜子，不管走到哪里都会带着一面镜子，以便随时可以看到自己的头发是否还保持整齐，脸上是否还保持干净。可是每个女孩子还知道另一个事实，就是选择镜子并不是一件容易的事情，并不是每个镜子都可以用，镜子做得不好就照不出真实的自己。

就像哈哈镜一样，也许你在镜子里面看到的脸比真实的要圆，又或者买衣服的时候你会在商城的镜子里面看见一个更瘦的自己。虽然你满心欢喜，但那不是真正的你，自己欺骗自己是没有用的。生活中的镜子也是这样，你没有找对的话，照出来的可能与自己完全不符合。就像杰克大叔和爱因斯坦的父亲，他们都参照了对方，可都不知道对方是一面失真的镜子，其结果让人啼笑皆非。

我们要做的，是找到一面客观可用的镜子。开启盛唐历史的唐太宗李世民就有一面好镜子，那就是宰相魏征。在魏征死后，李世民“亲临恸哭”，并对侍臣说：“夫以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。朕常保此三镜，以防己过。今魏征殂逝，遂亡一镜矣！”

李世民有诤臣魏征为镜，你也可以有挚友为镜。那些愿意客观地指出你缺点的朋友，才是你真正的朋友，才有可能成为你的镜子。

除了挚友，还有一个更为适合自己的镜子，那就是你自己。你是自己最为重要的镜子，良师益友的忠言也只是起辅助作用。要想认清自己，必须时时叩问自己的心灵。和别人接触时，你是在用自己的大脑思考判断，还是仅仅根据视觉做出反应？一个智者眼中的事物和一个普通人眼里的事物不是一个概念，他们关注的角度和深度不同。你给你的大脑填入什么，就会从中产出什么。静下心时，多读一些含金量高的文字、多思考，你的思想就越深邃，眼界就越宽广，对自己的认识也就越清楚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这到底是谁的错呢

小时候家里很穷，父母又在他刚上大学时相继去世，但是噩运并没有击倒他，反而让他坚强起来。经过苦苦拼搏，彼得好不容易供自己和弟弟加里上完了大学。大学毕业后，彼得凭着他的勇气和才华，在纽约开了一家广告代理公司，经过几年的辛苦努力，事业蒸蒸日上，他自己也成为当地的富商和成功人士。

有一天，彼得来到弟弟加里所在的城市波士顿，住进了一家旅馆。他没有料到，就在这一天，三个电话改变了他的生活和他为人处世的观念。

刚刚住下，他就急着给弟弟家拨了电话，电话是弟媳安妮接的，他以命令的口吻要求弟弟加里和安妮一定要来和他共进晚餐，他希望今晚就能见到他们。

“不，谢谢啦。”弟媳马上说，“加里今晚有商务洽谈，我也正忙得很。这样吧，如果他打电话回家，我会让他给你个准信的。”

他听出，她的话中有不屑的味道。他不在乎地耸耸肩，然后给一个大学的老朋友打电话，请他共进晚餐。这位朋友的回答让他感到震惊：“加里和安妮恰好今晚请客做东，我们一起去，在哪里会面?”

他感到非常困惑和尴尬，甚至有些生气。当他刚刚放下听筒，电话铃又响起来。

“哥哥吗?我是加里，你都好吗?非常抱歉，今晚我实在抽不开身，明天一起吃饭怎么样？”

他几乎不相信这是弟弟亲口说的话。

父母去世以后，彼得既是兄长又是父亲，拼命地赚钱供弟弟上大学。但自从加里结婚以后，他们的关系渐渐没那么亲密了，而彼得对弟弟这桩婚事的失望态度也与日俱增。在他看来，安妮的智商与加里差得太远，加里是个学者、历史教授，而安妮只是个普通职员，根本配不上弟弟。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为什么他们要撒谎？彼得一夜难眠。第二天，他急急开车来到弟弟家。

安妮一开门，他冲口就问："昨晚你们为什么不请我？"

"彼得，我对此非常抱歉。加里本来要请你，但我告诫他，我们最好不要把好好的聚会给毁了。你准会把一切给毁了的。"

"你怎么能这么胡说？"彼得生气了。

"这是事实。彼得，你难道就没想到我们迁居波士顿的原因吗？我们就是为了要摆脱你。你是个成功人士，处处要引人注目。只要你在身边，加里就感觉是在你的阴影之下。凡加里要说的每句话、要表达的每个意见、想谈论的每件事，你都要他符合你的意愿，甚至你对他的每个做法都要提出不同意见，这也不行，那也不行。你认为你辛辛苦苦地供他上了大学，他就该一切都征求你的意见，甚至必须听你的，在你面前他就像个傻瓜。昨晚的聚会，大学校长也出席了。我们希望加里能得到升迁，而你若在的话，会将自己凌驾在加里之上。为什么你偏要来出风头，坏别人的事呢？这就是我决定不邀请你的原因。我早知道你是如何看待我的，但我可以告诉你一件事：我可以尽力使加里快乐。这一点你就从来做不到！"

"我并不像你所说的那样！"彼得连吼带叫。

"是吗？"安妮悲哀地说，"你也应当有自知之明了。"

这件事令彼得很苦恼，但他不明白为什么会这样。几天后，彼得来找他的朋友——心理医生爱德文。

"这件事一直让我不得安宁，我不知道该怎么做，"彼得说，"那个女人是我的死对头，我决不能让她离间我和加里，得想个解决的办法。"

爱德文医生看着彼得，"其实，问题出在你这里，不过解决的办法我倒是有，"他说，"只怕你接受不了。你的弟媳给你的忠告也许是最好的：要有自知之明。与其他人一样，你不是一个人，而是三个：你自以为你是什么样的人；在别人眼中你是什么样的人；最后，真实的你又是什么样的人。一般说来，那个真实的'我'，没有人知道。你为什么

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不试试和她熟悉一下呢?你的生活将会因此而全盘改观的。”

彼得忧郁的脸上露出痛楚的表情。后来他终于问：“我该如何开始呢?”

爱德文医生建议他：面对自己，在开口或行动之前，先与自己的最初想法或冲动较较劲。

那天晚上，彼得与几个熟人一起去吃饭。其中一位开始说笑话，而那笑话彼得早就听过，所以他眼光飘移，显得漫不经心。他想到另一个更有噱头的趣闻，他心痒难熬，恨不得那人立刻闭嘴，好让自己开口。突然，他心中凛然一惊，记起爱德文医生的告诫，而安妮的话又一次在他耳边响起：“凡加里要说的每句话，要表达的每个意见，想谈论的每件事，你都要他符合你的意愿，甚至你对他的每个做法都要提出不同意见……”

当大家都笑起来时，彼得冲口说：“妙极了，你说得真是太精彩了。”那位说笑话的人投给他感激的一瞥，表示领情。

这小小的经验正是彼得向自己挑战的起点。诸如此类的事，他在自己身上发现不少，他总是有意无意地批驳他人、阻止他人，总是认为只有自己的想法才是对的，这使他深感惶恐。他多嘴饶舌，常常添枝加叶以便使自己的言谈更吸引人；他甚至不顾朋友情分，随口加以贬损。更令他震惊的是，他居然对遭遇不幸者幸灾乐祸，对成功者充满嫉妒。越是深入了解自己，他越感到不能容忍自己的缺点。

两周后，他腋下夹着小包裹，又来到爱德文的办公室。他向医生讲述了自己的发现。“那么，你对弟媳的看法如何，你还生她的气吗?”爱德文医生问。

他告诉爱德文，他为自己的行为深感悔恨，没有资格去恨任何人了，“我现在打算再去波士顿一趟，这小包裹是我给侄儿捎去的生日礼物。我本打算给他买一架价值5000元的照相机，但我立刻意识到，这昂贵的礼物会把他父亲给他的普通礼物比下去的，这样不好。而这一包礼物却是金钱买不到的。”

当彼得来到华盛顿他弟弟家，安妮给他开门时眼中露出疑惑的表

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

情，彼得脸上带着微笑。一会儿，他与侄儿坐在客厅的地板上，他的膝盖上搁着打开的礼物：那是一个黑本子，破旧的封面上看不见书名。“这是一本剪报簿。”彼得对孩子说，“我珍存它已经好多年了。我将有关你父亲的东西都贴了进去：他在中学时曾获游泳冠军，我将报道剪下来贴进去，这里还有相片；有一次报道说他在海上迷失了，许多人写信来询问他的消息。这是我保存的那些信件。这里还有一封信，是我世上第二要好的朋友写的，你看，这信上说，‘你’也就是指我，才华横溢，可你弟弟加里却有着温柔的心肠。这是更可贵的。”

当孩子读着信时，四周一片宁静。安妮转过身，走向窗。

突然，孩子问：“那么，这世上，谁是你第一要好的朋友呢?”

“就是窗口前站着的这位太太，”彼得说，“好朋友敢给你讲真话，而你母亲就是这么做的。当我最需要的时候，她给了我忠告，让我认识到了自己的缺点。我怎么感谢她都觉得不够。”

安妮还做了一件让彼得感怀一生的事——她用双臂搂着彼得的脖子，给了他一个姐妹式的亲吻。

无论是在工作、学习还是在生活中，我们常常会犯一些错误，做错一些事情。有一些错误我们自己就可以轻而易举地察觉到；而有一些需要我们费些力气才能察觉到；还有一些，如果没有人提醒，我们可能永远都不会察觉。

谁都知道，对于错误，如果我们及时地发现并加以改正，就可以将过错的负面影响降到最低，甚至可以采取一些措施弥补自己的过失。并且我们还可以从错误中吸取教训，学习经验，增长知识。这样我们以后就不会重复同样的错误。

对于我们可以察觉的错误，我们可能敢于承认，担负责任。但很多时候我们犯了错误却察觉不到，这个时候有人能够及时指出你的错误，那可就帮了你的大忙。请不要对别人的批评甚至指责大为恼火，想一想别人的话是否有道理。任何时候都要记得：“忠言逆耳利于行”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对面那家的衣服真没洗干净

有个太太多年来不断抱怨对面的太太很懒惰，“那个女人的衣服永远洗不干净，她晾在院子里的衣服，总是有斑点，我真的不知道，她怎么连洗衣服都洗成那样……”

直到有一天，有个明察秋毫的朋友到她家，才发现不是对面的太太衣服没洗干净，而是自己家里的窗户脏。细心的朋友拿了一块抹布，把这个太太窗户上的灰渍抹掉，说：“看，这不就干净了吗？”

有一只乌鸦打算飞往东方，途中遇到一只鸽子，双方停在一棵树上休息。鸽子看见乌鸦飞得很辛苦，关心地问它要飞到哪里去。乌鸦愤愤不平地说：“其实我不想离开，可是这个地方的居民都嫌我的叫声不好听。所以我想飞到别的地方去。”鸽子好心地告诉乌鸦：“别白费力气了！如果你不改变你的声音，飞到哪里都不会受欢迎的。”

从这两个小故事中，你有没有读出什么？眼睛长在我们自己身上，但是我们看不到自己，我们只能用它来看世界，看别人。这是生理特征，我们没有办法改变。但是我们不应该养成这样的心理特征，只看到别人的优缺点，而不肯正视自己的得失。

吃饭时，一个8岁的孩子用一小块面包逗小狗玩，狗玩起来撞翻了他手中的盘子，盘子碎成了几块。

男孩对父母说：“你们看见了，是小狗打碎了盘子，不是我的错。”

母亲说，盘子确实是小狗撞翻的，可是你有没有错？

男孩大叫：“是小狗的错，不是我的错。”

父亲过来叫男孩离开餐桌到他自己的房间里去，想想自己究竟有没有错。

十几分钟后男孩走出房间说：“小狗有错，我也有错，我不该在吃饭时逗狗，这是你们多次对我说过的。”

父亲笑了：“那么今天你就该为自己的错承担责任，收拾餐桌，并拿出零用钱赔这只盘子。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这是发生在法国一个普通家庭的一幕，法国人从小就注意培养孩子的自我反省意识。他们认为，碰上了不愉快的事再去强调客观原因，已经于事无补。这时，应该扪心自问自己主观上有没有错或怎样避免下次再犯同样的错误。法国人极少在公共场合吵架，可能与这个民族长期奉行的自我反省习惯有关。反省让人的修养越来越好，可以最大限度地减少人际交往中的摩擦。

有一个人整日埋怨生活不顺利，好像不如意的事情都发生在他的身上。有一天，他再次发牢骚说："为什么命运之神要这样捉弄我？"

没想到，他的话被命运之神听到了，命运之神对他说："其实这与我没有关系，只是你忘了生活中一个重要的环节，抓住了这个环节，你就会事事如意。"那人请教命运之神是什么环节，命运之神说："把反省自己当成每日的功课。"

所谓反省就是反过来审查自己，检讨自己的言行，看有没有要改进的地方。"金无足赤，人无完人"，每个人都有缺点，都会犯错，为什么不静下心好好看看自己，反省一下自己呢？

之所以要提醒自己把眼光放在自己身上，是因为大部分人都不知道该怎样做，或者知道了却做不到。我们看别人的错误清清楚楚，于是我们懂得好心地提醒别人，但是我们往往不能看到自己的缺点，不懂得提醒自己。

有一对夫妇因偷盗而被示众，人们万分愤怒，指责与谩骂的声音像大海的海浪一样，一浪高过一浪，有人竟然还提议用石块将夫妇打死，众人都表示同意。正当他们准备用石块砸向这对夫妇时，耶稣路过广场。面对这种情况，他想了想，对愤怒的众人说："好吧，那么就让我们当中从来没犯过一次错误的人扔第一块石头。"结果众人都不说话了。

"没有人定你们的罪吗？那么我也不定你们的罪吧！"耶稣对偷盗夫妇说。

人一般想不到自己的过错，只会去追究别人的过错。指责别人已

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成为我们的习惯，但我们却往往看不到自己身上的缺点。人人都犯过错误，但大多数人就是因为缺少审视自己的习惯，所以始终看不清自己的本质。

一个人如果能多审视自己，多检查自己，就可以随时发现自己的缺点和优点。古人云：一日三省，有则改之，无则加勉。

我们都需要镜子，为了看清自己的外表。可是，除了检视我们的外表，我们的心灵也需要镜子。我们的心灵需要时时审视。想想看，有时候他人无礼的行为可能是因你而起的，也许你自己都未意识到不经意散发的讯息对别人所造成的影响。想想自己与别人的交往模式，你是否打断过别人的发言？你是否对他人的帮助真诚地表达过谢意？你是否己所欲而不施于人，己所不欲反而施于人呢？

眼睛不仅仅是用来丈量别人、观察世界的，我们也要学会把眼光放在自己身上，好好审视自己，清醒地认识自己，这样才能走好人生的道路。

“躬自厚，而薄责于人，则远怨矣！”这是孔子的一句话，意思是能够自我反省，多从自己身上找原因，责备自己多，而埋怨人家少，内心的怨恨自然就少了。

夏朝时候，一个背叛的诸侯有扈氏率兵入侵，夏禹派他的儿子伯启抵抗，结果伯启战败了。他的部下很不服气，要求继续进攻，但是伯启说：“不必了，我的兵比他多，地也比他大，却被他打败了，这一定是我的德行不如他，带兵方法不如他的缘故。从今天起，我一定要努力改正过来才是。”

从此以后，伯启每天很早便起床工作，粗茶淡饭，照顾百姓，任用有才干的人，尊敬有品德的人。过了一年，有扈氏知道了，不但不敢再来侵犯，反而自动投降了。

伯启及时的反省和修正自己提升了他自身的实力，让他还在与有扈氏的对决中赢了，而且是没有真正决战就让对方服输了，在双方都没有损失的情况下就决定了胜负，这样的结果是最理想的。人生中，遇到失

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

败或挫折，假如能像伯启这样，肯虚心地检讨自己，马上改进有缺失的地方，那么最后的成功一定是属于你的。

很多人一腔热血，愤世嫉俗，对很多事情看不顺眼，总是觉得别人浑身都是缺点。可是，为什么不肯看看自己呢？如果不肯检查自己的错误，对自己的成长将是一种最大的耽误。

你要明白，这个世界上，改变别人是困难的。即使改变了别人，你也不会有什么进步。所以不要总看别人，而要多多审视自己，时刻提醒自己还应该做得更好，不断改变自己，使自己得到进步。对照高尚的道德标准省察自己的言行，不断地完善自己，达到君子的言行标准。

在出现失误时，应该多反省一下自己，平心静气地正视自己，客观地对待自己的失误。这既是一个人修身养德必备的基本功之一，又是增强你自己生存实力的一条重要途径。

人一生中会犯很多的错误。犯错误不要紧，重要的是要汲取教训，反省自己，然后改正，提高自己，完善自己。人活着本来就是个不断完善自我的过程。人需要在生活的磨难里，一点点地完善自己，发现了缺点就改正，发现了不足就弥补。

不肯把眼睛放在自己身上，就很难发现自己有什么需要改进的地方，就很难自我超越。当你学会了审视自己后，才能更好地审视周围，这样，你才不会盲目。多认识自己，多反省自己，才能让你更好地把握自己的人生，即使站在风口浪尖，也不被生活的暗流淹没。

你不肯容忍自己脸上带着污迹出门，所以你总要照照镜子。可是，心灵上的灰尘呢？你是否照镜子了呢？好好审视一下自己，反省一下自己吧。如果不肯让眼睛在自己身上多停留，就是对自己极大的不爱惜和极不负责任的纵容。

审视天地岁月，可收获哲思；审视世事人生，可增添睿智；审视文化历史，可厚实底蕴；而审视自身得失，可完善自我。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你是否总是“先人后己”

法国文艺复兴时期的作家拉伯雷说过：“人生在世，各自的脖上扛着一个褡子，前面装的是别人的过错和丑事，因为经常摆在自己眼前，所以看得清清楚楚；背后装的才是自己的过错和丑事；所以自己从来看不见，也不理会。”

不仅仅是这样，每次出现纰漏、遇到问题时，我们也习惯把原因分成两部分，一个是自己，另一个是别人或者客观的因素。我们往往习惯于把别人的错误放在前面，把自己的错误放在后面。也许我们没有意识到，这种“先人后己”的做法并不是什么高尚的行为，倒是有推卸责任的意味。

有位中国学生去法国留学，为了挣一些生活费，于是就在学校勤工俭学。工作很简单，就是为学生宿舍楼做清洁工作。这个工作的工作量很小，就是把宿舍楼的走廊扫一遍，再用墩布拖一遍，一个月就可以获得200欧元的报酬。有一天早晨，等大多数学生离开宿舍楼后，他像往常一样开始工作。当他把走廊扫完，准备用墩布拖地的时候，却发现整个宿舍楼停水了。

原来，一楼公共洗漱间里的水管漏水，工人要换水管，把宿舍楼水房的总开关关闭了，需要一个小时才能恢复正常。他决定不拖地了，因为九点要上课，如果等到有水再拖地会耽误上课，而且地面已经打扫干净。于是他去上课了。下午放学的时候，他接到通知，要他到宿舍管理处去一趟。

宿舍管理处的负责人叫杜尔，一向很严肃。杜尔每天都会检查宿舍，如果有一点不干净，就会招来他严厉的批评。走进他的办公室，这位学生就预感到不妙。果然，杜尔一见到他，劈头盖脸就是一句：“你的工作很糟糕，不想做这份工作了？”“抱歉，我没有拖地，这不是我的错，宿舍楼里停水了。”他解释说。“不管什么原因，你没有把自己的工作做好就是错误，你将接受50欧元的罚款。如果再有下一次，那就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会失去这份工作。”“不是不想拖地，没有水，我怎么拖？”留学生据理力争。“这栋宿舍楼停水了，别的宿舍楼没有水吗？整个学校都没有水吗？为什么你不检讨自己，却为自己的错误找客观原因？”杜尔一边说，一边用手指敲着桌子。

最终，留学生受到惩罚。事后，他将这件事告诉给一位法国的朋友杰瑞。他说：“杜尔先生对我们一点也不友好。”

杰瑞摇摇头说：“这件事本来就是你的错，是你没有做好工作，理应受到处罚．你对法兰西民族还不太了解，一旦做事情出现差错或意外，法国人总是先检讨自己错在哪里，很少找客观理由．对自己严格要求，才会避免再犯错误。”

后来这位留学生在法国待的时间长了，终于见识到了法兰西民族的这种精神，杰瑞说的一点也不错．法国人在出现错误后总是先检讨自己，不找客观原因．比如，和别人约定会面迟到，总是第一时间向对方说“抱歉”，而不解释为堵车．即使路上出现交通事故造成堵车，也不会拿这为自己开脱．按照他们的逻辑，应该考虑到会出现堵车的情况而提前出发，为自己开脱，无疑是错上加错．

并不是只有法兰西民族这么做。孟子早就说过：“仁者如射，射者正己而后发。发而不中，不怨胜己者，反求诸己而已矣。”是说仁者立身，也像射箭一样，射不中，不怪比自己技术好的，只会从自身找原因。

一个刮着大风的下午，公路旁边的旷野中出现了一幅奇怪的景象：一个残疾的中年人正摇着轮椅拼命追赶着一大片飞舞的报纸，他努力想去抓住那些报纸，可风实在是太大了，他由于残疾难以完成这项复杂的任务，转眼间，报纸散落得到处都是，他没抓到几张。

周围有人看到了这一幕，感叹于残疾人的不幸，主动过去帮忙。费了好大的劲才把报纸都收拢之后，大家问他收集些报纸干什么。

残疾人挣扎着坐回到轮椅上，手臂抖个不停，面色苍白，他焦急地说：“老板派我给客户送几捆报纸，可是我到达的时候发现少了一捆，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就赶紧回来找。走到这里，才看到报纸飘得满地都是，只能一张一张拾起来，一张都不能少啊。”

大家又说：“你这样的状况，很难一个人解决问题，为什么不直接跟老板解释原因呢？他也会谅解你的。”

残疾人说：“我不能把自己的身体缺陷当成理由，毕竟错误是我自己犯下的，我必须自己承担责任。”

不管你有多少客观的理由，不肯承认自己的过失的确不是聪明的做法，想办法解决才是你应该做的。总之，不论原因是主观的还是客观的，你没做好就是你的责任，那是你没有努力去做。总是给自己找理由开脱或者说“我不是故意的”，只会让你越来越不负责任，越来越不受欢迎，离成功越来越远。

生活中，人们难免会出现矛盾；工作中，人们难免会出现问题。其中的原因尽管很多，但有一点是可以肯定的，那就是不可能单是一方的错。有矛盾和问题并不可怕，可怕的是解决矛盾和问题的方法不对。正确的方法，应该首先从自身上或自己这一方面找原因。因为任何矛盾和问题的出现，自身的原因是一定有的。当然了，问题的原因要么是自己的思路错了，要么是自己的言行错了，或者是自己的方法错了。怎么可能全是别人的错呢？

现实中，家庭里亲人间，社会上朋友间，工作中同事间，常常发生这样或那样的矛盾和问题。其实，有时根源恰恰在自己。但自己偏偏认识不到，或者不善于从自身找原因，而是一味地去责怪别人，这样只会让矛盾更激化，让问题更糟糕。

中国古代儒家学派有一个观点认为，比较完美的人应该是“不迁怒，不贰过”。从人的本性上说，没有人愿意做错事，没成功必然是有原因的。只要我们是其中的一个参与者，就负有不可推卸的责任。要想“不贰过”，首先就要做到“不迁怒”，即不把过错归于他人。

一般说来，我们每个人都会有类似的经历，碰到失败之事，某些领

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

导就会迁怒他人，找出若干人进行处罚，然后接着做事。这样就没能从根本上了解失败的原因，所以再一次开始时，相同的错误又会发生。

无数事实证明，凡事应首先从自身找原因，再从客观找原因，一定会有利于矛盾的化解，问题的解决。让我们在矛盾和问题面前多从自身找找原因吧，这不仅是战胜自我的重要表现，也是有利于解决矛盾和问题的有效方法。至少有利于反省自我、完善自我、提高自我。

只要做事，就会有对有错。没成功时，要适度地检讨自己，勇于承认自己的不足，并努力使事情得到圆满的解决。相反总强调客观原因，报怨这、报怨那，只会使别人轻视你。

所以，不要总把错误归咎于环境和他人，要学会时时审视自身。常常反省自己哪些方面还做得不够好，不断总结教训，抛弃缺点，不断完善自身。反思就是自救，人只有在不断的反省中才会更坚强，才会不断进步。

面对质疑，你还会坚持吗

要想在人生之路上走得更远更好，除了要认清自己之外，更要坚持自己的判断，不要轻易为他人的言语所动。当然，这并不容易做到，所以卓越的人也不多。

美国洛杉矶加州大学经济学家伊渥·韦奇曾说：即使你已有了主见，但如果有十个朋友看法和你相反，你就很难不动摇。这种现象就被称为韦奇定律。

韦奇定律告诉我们，即使已经有了主见，但如果受到大多数人的质疑，恐怕你就会动摇乃至放弃。有的人之所以活得很好，就是因为比别人看得更高、想得更远，更坚定地忠于自己所做出的选择。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做人要有主见，做事要有主张，不能轻易听信别人，更不能随便让人摆布。有一个故事说得非常好：爷孙俩买了一头驴往家走，爷爷看孙子小就让孙子骑在驴上，走着走着，有人说这孙子不懂孝敬；孙子听了后就让爷爷骑着驴走，此时又有人指戳爷爷不疼孙子；怎么办？爷孙俩干脆都不骑了，牵着驴走；可又有人笑话他们放着好好的驴不骑，纯是俩傻瓜；听到这话，爷孙俩都骑在了驴身上，可还是有人说，这两人心真狠呀，存心想把驴累死；最后没办法了，爷孙俩把驴的四蹄绑起来抬着走了。

《战国策》中“邹忌与徐公比美”的故事，想来大家都不陌生。齐国的相国邹忌长得十分魁伟漂亮。一天早晨，他穿上衣服、戴好帽子，对着镜子端详了一番，然后问他的妻子说：“你看我与那住在城北的徐公哪一个漂亮呢？”

他妻子回答说：“你漂亮得多，徐公哪能比得上你呢！”

城北的徐公是齐国闻名的美男子。邹忌不相信自己会比徐公更漂亮，所以，他又去问小妾：“你看，我和城北的徐公相比，哪一个漂亮呢？”小妾回答说：“徐公哪里比得上你漂亮呢！”

过了一天，一位客人来访，邹忌又问客人：“我和徐公相比，哪一个漂亮呢？”客人回答说：“徐公没有你漂亮啊！”

后来，城北的徐公到邹忌的家里来拜访他，邹忌把徐公的面貌、身材、姿态仔仔细细地观察了一番。他深深感到，自己远没有徐公那样漂亮，再对着镜子又端详了一会儿，更觉得自己比徐公差很多。

到了晚上，邹忌在床上认真地思索了一番，终于明白了。他说：“我的妻子说我漂亮，是偏爱我；我的小妾说我漂亮，是害怕我；客人说我漂亮，是因为有事求我，并非自己真的比徐公漂亮啊！”

邹忌想通了这件事情之后对齐国起到了很大的作用，他把自己的观点陈述给了当朝的国君，让国君采取了一个以前从来没有过的策略，从而让齐国发展壮大起来。

《唐书·卢承庆传》记载了这样一个故事：在唐太宗时期，卢承

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

庆曾任“考功员处郎”官职。所谓“考功”，是专管官吏考绩评功的，属于吏部。据说，卢承庆对考功工作十分公正、负责。一次，有一个负责运粮的官员，由于发生粮船沉没事故，受过处罚。卢承庆在给他进行考绩时，便给他评定为“中下”等级，并通知本人。那位官员得知后，既没有提出意见，也没有任何疑惧的表情。卢承庆继而一想：“粮船沉没，不是他个人的责任，也不是他个人力量所能挽救的，评为‘中下’，恐怕不合适。”决定改评为“中中”等级，并且又通知本人，那位官员依然没有发表意见，既不说一句虚伪、客套的感谢话，也没有什么激动的神色。卢承庆见他如此这般，非常称赞，脱口便道：“好，宠辱不惊，难得难得！”当即又把他的功绩改为“中上”等级。从此，“宠辱不惊”这个成语典故便广为流传到今天。

这则故事的主角不是卢承庆，而是那位不为别人评价所动的官员。只有对自己有清晰明确的判断，有一个豁达宽广的胸怀，才能做到这般淡定从容。

爱迪生研究电灯时，工作难度出乎意料地大。1600多种材料被他制作成各种形状，用作灯丝，效果都不理想，要么寿命太短，要么成本太高，要么太脆弱、工人难以把它装进灯泡。全世界都在等待他的成果，半年后人们失去耐心了，纽约《先驱报》说：“爱迪生的失败现在已经完全证实，这个感情冲动的家伙从去年秋天就开始电灯研究，他以为这是一个完全新颖的课题，他自信已经获得别人没有想到的用电发光的办法，可是，纽约的著名电学家们都相信，爱迪生的路走错了。”爱迪生却不为所动。

英国皇家邮政部的电机师普利斯在公开演讲中质疑爱迪生，他认为把电流分到千家万户，还用电表来计量是一种幻想。但爱迪生继续摸索。

人们仍然用煤气灯照明，煤气公司竭力说服人们：爱迪生是个吹牛的大骗子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就连很多正统的科学家都认为他在想入非非，有人说："不管爱迪生有多少电灯，只要有一只寿命超过20分钟，我情愿付100美元，有多少买多少。"有人说："这样的灯，即使弄出来，我们也点不起。"爱迪生还是毫不动摇。

爱迪生始终相信自己。结果你也知道啦，要是他被这些话击败，电灯就是别人发明了。

对哲学有些了解的人，大多都知道蒯因。这位伟大的哲学家著作等身，做事很有原则。下面来看一则关于他的小故事：

哈佛大学教授在退休的时候有一个仪式，学校会有一些老师来听他的一堂课。这个仪式比较正式，参加者都衣冠楚楚。由于蒯因是著名教授，因此在他1978年退休的仪式上来了许多人，包括哈佛大学的一些领导和知名人士。可是，你知道蒯因讲什么吗？他讲解上一堂课布置的逻辑习题！

这就是他的原则：该干什么，就干什么。不受外界干扰，不为他人所动。

当年高查尔斯想兴修巴拿马运河，一时间人们对这个壮举议论纷纷，毁誉不一。有人夸奖他勇敢坚毅，有人骂他异想天开，但是他对于这些毁誉一概置之不理，只管埋头苦干。有人问他对于那些批评有何感想时，他回答得十分恰当，他说："目前还是做我的工作要紧，至于那些批评，日后运河自会答复。"

运河果然如期筑成了，一时又是人声鼎沸，但现在是众口一词地争相夸奖他了。他自己又如何呢？他会站在第一艘试航船上，在群众的欢呼声中，通过自己亲手完成的水闸吗？他没有那样做。

一位前来参观揭幕典礼的英国外交官事后写信给朋友说："高查尔斯并没有乘坐第一艘试航船，他只在克里司特北面看着船开过。后来，我们又在加东湖和米得尔看见他穿着衬衫站在水闸上，当开关水闸的机器船过来时，约翰·贝勒特原想对他高呼万岁，但不等他喊到第二声，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他已经走开了。”

坚定不移地走自己的路，不去管身边那些喧闹的声音。他可以做到，你也可以。

坚持自己，并不意味着否定别人所有的声音。独断专行，那是独裁者的专利；我行我素，那是自负的人的德行。但是你活在世上不是为了向别人解释的，只要你对自己有了深入的了解，明确自己做的事情有意义，那么就不需要在意别人的毁誉。

一个人遇到事情的时候不能随便就跟随别人的意见跑掉了，更不能惊慌失措。一个成熟的人有自己的主见，他们会听别人的意见，只是让策略更加完美，而不是随意被别人牵着鼻子走。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三章

枪手之战

——身为弱者照样可以战胜强者

在枪手对决时，要做的不是击倒对方，而是先要保护自己，
然后寻找合适时机再战胜对方。在枪手对决中，想要始终保持胜利，
不仅仅靠能力，更需要智慧，当别人正打得火热的时候，正好可以保存自己的实力。
并不是每个人都能成为超人，但弱者自有其优势，
就是在生活中可以处于一个相对安全的位置。
不过要注意，只是相对，而非绝对，只有很好地利用人性的各种特点和弱点，
才能为自己争取来足够长久的安全。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

身处劣势绝不等于输

在进化论上有一个著名的理论就是优胜劣汰，根据达尔文的研究，优胜劣汰指的是在生存竞争中，适应力强的物种才能存活下来，适应力差的物种则被淘汰。

优胜劣汰可以说是真理，而且在生物的进化上被验证了无数遍，但是不要简单地理解为表面上的优劣就决定了一切。很多时候，本来被大家看好的、优势明显的，最后并没有得到好结果，而本来不被大家看好的、劣势明显的，却通过扭转局面得到了好结果。

博弈其实就是互动的策略性问题，在每一次的利益对抗中，每一个人都在寻求制胜之策，不管对方是怎样的策略，自己均采用对自己最佳的策略。弱者并不是等死，不管自己多弱，都会想方设法做最有利于自己的行为。

有一人很高兴地对他的朋友说，他刚才一下子战胜了三个世界冠军。他的朋友非常了解他，感觉他根本就不可能。他不屑地说："我和象棋冠军比游泳，被我落下一大截。我和游泳冠军比骑马，刚跑完一圈，他就从马背上掉了下来。然后我和赛马冠军比下棋，他输得很惨。"

朋友听了，目瞪口呆。

当然，这是一个笑话，但笑话里透露出一种智慧竞争的法则。那个人之所以能战胜三个冠军，是因为他充分了解自己的长处和别人的短处，在激烈的竞争中善于发挥自己的优点，并做到了扬长避短，才使自己立于不败之地。在这个世界里，没有绝对的强与弱。在某一个方面具有绝对优势的人，在其他方面也许就不堪一击。所以，优未必胜，劣未必汰，只有真正懂得扬长，才能避短。

只要找到自己生存的法则，弱者不一定完全弱。生活中，我们常常会遇到这样的情况，明知道在某方面比不过人家，可有人还是要硬着头皮去做，为什么不换一种思路呢？千军万马同过独木桥是何等惊险，为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

什么不另辟蹊径？

而且，很多时候，表面上的优势并不能给人带来真正的竞争力，反倒是表面上的弱势成就了一些人和一些事。

电台的美女主持小迪的追求者以两位数计。小迪不但年轻漂亮、声音甜美，性格温柔，未语先笑，逢人喊老师，老老少少没有不喜欢她的，而且工作能力强，刚来电台不久，就把原本没什么特别之处的轻音乐节目弄得活色生香，个性十足。

小迪不是爱慕虚荣好浮华之人，憋着要找个豪门子弟的俗念倒不至于有，但追求者中，在圈内叫得响提得起、大小能算上人物的也有好几个，找一个名貌双全的求个珠联璧合应该算情理之中。就在我们翘首等待又一段具有新时代娱乐精神的佳缘时，小迪却宣布了自己的心上人，竟然是台里维护设备的技术人员豆豆。最终没吃着葡萄的狐狸们对那个叫豆豆的幸运儿的概括是：切，不就是一个电工吗？小迪挺身而出维护，如果你们都把电脑工程师简称为电工的话，这么叫我没意见，但如果是轻视他，别怪我说话难听。

倒不是说豆豆这样木讷迟钝的老实人就不能娶到小迪这样要能力有能力、要模样有模样的佳人，但一朵鲜花插在了一堆牛粪上的叹息还是传了出来。同为美女主持的师姐蕾蕾反唇相讥：人家是牛粪你们是什么？按你们的意思，一朵鲜花不该只插在一堆牛粪上而应该至少插在几堆牛粪上？

众人问小迪，在这么多的追求者中，为什么偏偏看上了老实质朴的豆豆？小迪很实在地说，那些人一面追我，一面又跟别人好，谁知道他们对我有几分真心，只有豆豆没有和别的女人交往，总是只对我好，可见对我是真心的。大家无言以对。

鲜花和牛粪，可能谁都不看好，但是人家就是能成为幸福的一对，而那些自命不凡的所谓优秀人才却输得彻彻底底。

自认各方面条件都优于这些“牛粪”的优秀人才造出了“鲜花插

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在牛粪上”的“佳句”后，始终弄不明白，为什么自己相貌堂堂，才气和财气均不逊“牛粪”，最后却败在了根本不是一个档次的“牛粪”手上，到底是谁吃错了药？

其实分析一下就明白了，原因很简单，处于劣势的人在展开攻势的时候没有什么好顾虑的，正所谓“置之死地而后生”。因此表现在行动上，他就会一往直前，如果追得到，则其收益就会是无穷大。

而同时，那些优秀的男士们，在追自己心仪的女孩时自己也有追求者，在经过艰苦的追求后，迟迟不见回应，此时“俊男”会考虑：“究竟鲜花是怎样想的，会不会答应我？如果追不到，那也会失去别的靓妹。”在这种情况下，“俊男”的选择当然是选择次优的结果——选择追他的靓妹，这样他的收益还大于0，这时“俊男”选择伴侣的标准是：如果不能找到他所爱的人做老婆，那么就找一个爱他的人。

所以，总体表现出来的结果就是“牛粪”们很专一，比任何的帅哥都要爱“鲜花”，让她有足够的安全感，作为女人当然会选择这样的男人。

这是一种处于劣势的方法，当然有的时候当你斗不过别人的时候，采用一种旁观者的角度来处事也是不错的，说不定正是你的与世无争成就了你的成功。

三个人甲君、乙君、丙君，他们经常在一起争论，因为甲君和乙君信奉竞争哲学，认为只有优胜劣汰才是真理，这个世界只有强者才可以生存。而身体虚弱、似乎还有些智力残疾的丙君则不这样认为，他认为人类应该合作，而不应该相互竞争。甲君和丙君经常因此笑话丙君的观念，时不时地为难他，但丙君却坚持自己的看法。

有一天，这三个人外出探险，在茫茫沙漠中迷了路。沙漠一望无际，而头上却烈日炎炎，淡水越来越少了。怎么办？为了活命，信奉竞争哲学的甲君和乙君终于打了起来。

在这场为了争夺淡水的打斗中，甲君当场被杀死了，乙君也身负重

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

伤，不久以后也死了。最后只剩下了身体虚弱、似乎还有些智力残疾的丙君。丙君喝着剩余那一点点淡水，最终走出了沙漠。

所以，优势与劣势不是绝对的，如果你身处劣势，不必妄自菲薄，因为只要运用好自己的智慧，劣势不一定会被淘汰，同样可以积蓄力量，转败为胜；如果你身处优势，也没有理由自高自大，相反，要更加谦虚、谨慎，因为保有优势的法则不是张扬而是蛰伏。

当弱者又何妨

中国古代有句俗语，“木秀于林，风必摧之；堆高于岸，流必湍之；行高于人，众必非之”，就是说一个人如果太高于别人了，难免会成为大家议论或者是攻击的对象，而这个时候比他低矮的一些人反倒得以保全。这也是一种保护自己的方法，我们在前面提到，枪手对决的首要考虑，不是击倒对方，而是要先保护自己，这才是最重要的；然后再去寻找对自己有利的位置。

弱者在对弈中一般是不被大家重视的，很多人都觉得弱者不是一种威胁，因此在博弈的初始，弱者是处于安全位置的，但是这个安全并不是绝对的，只有很好地利用好了对手的这种心理，才能用这种思想来争取自己的空间和时间。

在枪手的对决中，想要始终保持胜利，不仅仅是能力决定的，还需要智慧，当别人正打得火热的时候，正好可以保存并提高自己的实力。

有这样一个例子，假设有A、B、C三个射击手，C的命中概率是30%，B的命中率是80%，A是神枪手，命中率是100%。假设三个人轮流互相射击，每个人最多放2枪，可对其他两人中的一个射击，也可对空射击，再假设只要被命中，就一枪毙命。考虑到C的水平最差，由C

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一个射击，然后是B，最后是A。问C应该采取什么样的策略，才能使自己的存活率最高？

这个问题的答案是C应该对空射击，才能保证自己最高的存活率（41.2%）。再多做一些计算，可得出B的存活率是56%，A的水平最高，存活率却是最低的，只有14%。这个结果很有意思。A的能力是最强的，却在这场博弈中最难存活下来。在现实生活中正是这样，生存不但取决于你的能力，更取决于你对别人的威胁程度。一般而言，能力越强的人，对别人的威胁也越大，“木秀于林，风必摧之”，个人能力并不与生存能力形成绝对的正向同比关系，重要的是提高现实社会中的生存能力。对A而言，最好的策略就是装莽，也就是“大智若愚”，通俗一点说就是“装猪吃象”，这样实在是无奈之举。

C的策略也很有意思，和A和B相比较，他的能力比较差。面对两个比自己强大得多的敌人，他最佳策略是对空射击，不招惹强敌，让A和B相斗，他坐山观虎斗，偏安一隅，坐收渔利。当然，C绝对不能让A和B中间的任何一个真正倒下，因为任何一个倒下，下一个倒霉的就是他了。

可以肯定的是，宋朝的皇帝老儿和他的臣僚们对国家决策一定没有进行博弈分析，宋朝军事力量薄弱，和辽、金、蒙古相比较，差距都很大，就犹如这个博弈范例中弱者C的角色，它的最佳策略就应该是挑起强敌的互相争斗并保证任何一方不能倒下。所以先有宋徽宗的“联金抗辽”，辽国被灭了，宋朝的江山也被金国吃掉了一半。到南宋，又把脚踏进了同一条河里，搞了一个“联蒙击金”，金国被灭了，宋朝剩下的一半江山也没了，陆秀夫只好背着小皇帝跳海了。

如果把次强者B的命中率改动一下，改成40%，只是比弱者C稍稍强一点，能力相近，B、C和A的差距都很大，重新计算C的最佳策略，结果是C的最佳策略是向A射击。

比如魏、蜀、吴三国相争，曹操占据中原，拥百万之众，挟天子以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

令诸侯，天下无人可以争锋，就犹如范例中的A；东吴盘踞江东，历经三世，手下也是人才济济，国家太平，但实力和曹魏相比，还是差距很大，就犹如范例中的修改参数后的B；刘备最弱，就犹如C，所以刘备的最佳策略就是联合东吴，抗衡最强者曹操。这也是诸葛亮“隆中对”的思想。无法考证诸葛亮前辈是否学过什么数学知识，但他的博弈意识绝对是超强的。

示弱是一种生活智慧，毕竟个人的力量是有限的，每个人都不可能在每件事情上都占据绝对的优势。有时候你可能在某件事情上是一个弱者，或者在某些情况强势争执却带来双输的结果，此时，我们没必要去一味地争强好斗，示一下弱也是不错的方法。

有对年轻夫妇结婚已三年，经常为一些鸡毛蒜皮的事吵个不停，感情就像阳光下的雪，变得越来越薄。有一天，那位妻子向朋友诉苦说，每次吵架的时候自己都觉得对方不对，想要争个合理的说法，但是每次她的丈夫总是有很多的说道，说得她不能辩驳，但是心里却不甘心。这种日子无法忍受，还不如离掉算了。

朋友建议说：“不要再争吵，不要一味地逞强，要学会示弱。”

“示弱？”她反问，“现实生活中女人本来就扮演弱者的角色，继续示弱，岂不更让男人得寸进尺？”

“当然不是。”朋友继续说，“这里的示弱是有技巧分寸的，能达到逞强不能达到的效果。没有触及原则问题的争吵，你不必针尖对麦芒，即使你理由充分，更不必得理不饶人。不如悄无声息地低下头来，作一种无辜无奈状，必要时，楚楚可怜地看他一眼……‘英雄惜美’是男人的天性。退让更容易博得理解，远比控诉更有力量，矛盾也就迎刃而解。”

以后再遇到细小的家庭矛盾，这位妻子如法炮制，果然收效明显，少了吵闹，多了份设身处地的理解和温情脉脉的恩爱。

人与人之间的相处其实也是很有学问的。我们可以看得出来，这对夫妻之间的争吵总是以丈夫的能说会道结束，大家都想争得胜利，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是事实上没有那么多的胜利，太尖锐了也会导致对方的尖锐。针尖对麦芒的战争就是这样产生的，当一方太强势了，另一方肯定会不甘心，必然会有抵抗心理的，这样长期下去就不是什么好事了。示弱也是一种策略，不能压倒对方，那就想办法让对方软下来。

遇到事情的时候，最重要的还是要看清楚自己的立场、自己和对手之间的差距、自己究竟是强者还是弱者。世界上什么层次的人都有，而且每种人都有自己的生存之道。太招摇的人总是不会存在多久，而如果你学会示弱，学会低下头，学会坐山观虎斗，不随随便便和别人硬拼，反倒可以更长久地保全自己。

因势而动，变不利为有利

任何事情都有两面性，要用辨证的方法去考虑，当你觉得一件事情不好的时候，也许它即将向好的方面转变。老子说“祸兮福之所倚，福兮祸之所伏”，好坏是相对的，不要一味地埋怨自己的弱势之处，动动脑子就可以让它转变。

有些人面对自己的短处或劣势，拘泥其中，怨天尤人，不去想方设法借势而行，那成功也就遥遥无期。可能有很多人歧视肥胖者，有些肥胖者也自怨自艾，不敢面对大家的目光。但重庆有一个名叫林辉的男孩，身高168cm，体重达258斤，这身材够胖的，他却恰恰利用这一点反串杨贵妃，获得了成功。

人生没有绝对的优势，也没有绝对的劣势，只要你用心去做，劣势同样可以转变为优势。如果你把自己的劣势只看成是劣势，那么你的劣势就真的只是劣势了，想要有所转变的话，那你首先就要有转变的心理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一个小男孩在一次车祸中失去了左臂，但是他很想学柔道，于是他拜了一位日本柔道大师做了师傅。尽管他学得不错，但是他师傅由始至终只教他一招，而且对他说："你只需要会这一招就够了。"

尽管男孩心中迷惑，但他依然听从长者的话，下决心将这一招练到极致。一年之后，男孩这一招已是烂熟于心，运用得炉火纯青。恰在此时，长者要带他去参加一场比赛，男孩也很想检验一下自己的武艺，便欣然同意了。

令人没想到的是，在这场比赛中，男孩很轻松地便战胜了数位对手。当最后一位挑战者走上台时，男孩不禁有点担心，因为眼前的这位挑战者身材高大，体格健壮，看起来不容易对付。男孩不由得提高了警惕，因为挑战者在这种情形下，变得焦躁起来。男孩从挑战者的眼神中看出了破绽，于是，他使出长者教给他的那一式绝招制服了对手，取得了最后的胜利。

事后，男孩觉得很不可思议，为什么单凭这一招就能赢得比赛呢？长者这才告诉他，原因有两点："第一，你熟练地掌握了基本功。第二，你将这一式绝招练习得纯熟，而战胜你这一招的唯一方法就是抓住你的左臂，但你失去了左臂，对手自然不可能将你制服。"直到此时，男孩才终于明白为什么长者仅教给他一招，那就是将他的劣势变成了优势，从而让他战胜了对手。

生活中没有绝对的优势，就看你能不能把握好自己的客观条件和机遇，把自身的特点都发挥出来。这个男孩有一个好师傅，是个伯乐，懂得借用男孩的弱势，让男孩的缺点变成了别人难以攻击的优势。

但并不是每个人都有这么一个师傅，更多的时候我们需要自己去发掘自身的特点。鱼依靠鳔才能在大海中自由沉浮。而没有鳔的鲨鱼，为了不使自己下沉就得不停地游动。长此以往，它们身上的肌肉越来越强壮，体格也越来越大，终成"海洋霸王"。这就是"鲨鱼效应"。

每一个人都有自己的劣势和优势，但总是有许多人为自己的劣势、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

缺陷而苦恼不已。与其为自己的缺陷费心费神，倒不如想想，怎样弥补自己的缺陷，利用自己的缺陷，让它在别的方面成为优势。如果能找到这些缺陷的突破口，把劣势变为优势，就可以出奇制胜。

常宁一小镇新开了两家鱼馆，为吸引顾客，双方都打出“正宗野生鱼”的招牌，声称店内鲜鱼保证全部是江上渔船直接供货。

开始的确如此，但随着两店经营规模不断扩大，仅凭渔夫送的鲜鱼已难以保证食客所需，再加上近年来水域污染严重，野生鱼资源越来越少，鱼价自然也是“水涨船高”。孙家鱼馆老板为了避免赔本，无奈将鱼价抬了上去，以致顾客数量锐减，生意日渐冷清。而刘家鱼馆老板头脑活，他认为不能提价。提了价，谁还来呀？但也不能高进低出，怎么办呢？他悄悄以网箱鱼替代野生鱼，因为价格低，吸引来不少食客。

这天，刘家鱼馆因为客满，几个食客只好转身到了孙家鱼馆。几个人坐下来点了几条鲤鱼，正吃着，其中一个人突然大叫起来，孙老板闻声出来一看，只见一位食客被鱼嘴内遗留的鱼钩钩住了嘴，鲜血淋淋。孙老板赶紧把受伤的食客送到了医院治疗。一番忙碌下来，孙家鱼馆不但未收一分钱，反而倒赔了食客1000元医药费和损失费。

刘家鱼馆的人见孙家鱼馆出了事故暗自庆幸，言谈中透出“他孙家鱼馆不行了，吃鱼还钩破了食客的嘴，还有哪位不要命的食客去送命”的幸灾乐祸。眼看生意做不下去了，孙老板急得来回踱步，突然他脑袋里跳出一个怪想法。

第二天，孙家鱼馆门前贴出了用大红纸书写的醒目的“致歉声明”，声明中说：本鱼馆所供鲜鱼由于是渔夫从江中垂钓所得，以致使鱼钩留在鱼嘴中，而厨房工作人员疏于检查，最终造成了鱼钩误伤顾客的事情发生。孙家鱼馆特此致歉，并保证今后杜绝此类事情再次发生。

“致歉信”贴出来没几天，情况发生逆转，食客大增，门店冷清变成了门庭若市。原来人们通过“致歉信”明白了孙家鱼馆的鱼是纯野

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生的，要不鱼嘴中咋有鱼钩呢？网箱鱼自然不可能有鱼钩遗留鱼嘴。再说，孙老板敢于承认错误，说明孙老板诚实守信，不唬人。至于鱼价调高的问题，钓的鱼嘛，肯定是要比网箱鱼的成本高。

有好事者专门到刘家鱼馆再仔细品尝，结果发现味道就是与孙家鱼馆的鱼不一样。事情传出去，孙家鱼馆的生意又重新红火起来。

本是件心烦事，反倒成了体现诚信的好时机。假设孙老板不采取逆向思维挽救事态，恐怕这件“祸事”就变成了“致命伤”，饭店就要关门了。

逆向思维的一个小小转变却很可能让你绝处逢生，由劣势为优势。这位聪明的孙老板就很值得我们去学习，做生意的确是一门高明的学问，不仅要和顾客之间进行博弈，还要和同行之间进行博弈，被顾客抛弃或者被同行挤掉都是很正常的事情。这个孙老板能把自己的劣势突然之间变成了优势，这当然是他的以真材实料、诚信经营的结果，但是要有这样起死回生的效果还得靠他的智慧啊。

古语说：“如敌之强，实强于我，我先攻击弱，无损其强，而力已疲矣。先强先弱，总在因势而动。”这就是说要想获得胜利，需要“因势而动”，但是我们要明白，很多时候，有些势没法改变，能改变的只有我们自己的策略。

就像上面的断臂小子，有一些缺点，我们当然不想要：残疾、矮小、过度肥胖……人生来就不完美，我们要做的就是扬长避短，把自己的劣势转换成为优点。仔细想一下你的生活，观察一下你身边的人，你就会发现很多人都会利用自己的劣势，做出成绩，取得成功。我们自己也要开始学会利用自己的劣势，借机朝上发展，将不利的因素朝着自己有利的方向发展，变不利为有利，变被动为主动。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

先声夺人抢占主动地位

枪手对决，选定对象是重点，如果我们在与多方的博弈时，想要进攻其中一个对手，但是我们在实力上处于劣势，那我们该怎么办呢？

著名的美国普林斯顿大学博弈课程有这样一道题，要求学生来解答计算“胜算率”：在一次军事演习中，甲方想要攻下乙方的一座城市需要两个师，而乙方有三个师的防守能力，而两方的装备等都完全一样。

甲方在这样的情况下出师很不利，因为战争一般都是易守难攻，而且战斗力相当的情况下，人多的一般会胜利。

假设甲方可以从A、B两个方向进攻，那么我们就可以看到这样的情况，甲方分别有三种策略可以选择，而乙方有四种策略可以选择：

甲方：

1. 所有兵力从A进攻；

2. 所有兵力从B进攻；

3. 兵分两路，一个师从A进攻，一个师从B进攻。

相应地，对于乙方来说也是一样：

1. 所有兵力从A防守；

2. 所有兵力从B防守；

3. 兵分两路，一个师在A防守，两个师在B防守；

4. 兵分两路，一个师在B防守，两个师在A防守；

来做一下分析，采用排列组合，见下表：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

乙方策略 / 甲方策略	1	2	3	4
1	乙方胜	乙方胜	甲方胜	甲方胜
2	甲方胜	乙方胜	乙方胜	甲方胜
3	甲方胜	甲方胜	乙方胜	乙方胜

在这个博弈的过程中，甲方没有劣势策略，而乙方却有劣势策略。从表中我们就可以看得出来，很明显，乙方选择第一种策略也就是派三个师防守A方向的策略不如第二种策略，也就是不如派两个师防守A方向一个师防守B方向。

从表中我们可以看得出来，一共有三种结果：

1. 甲方选择第一种策略，乙方选择第一种策略与选择第二种策略结果都相同，都是乙方获胜。

2. 甲方选择第二种策略，乙方选择第二种策略的结果是乙方胜利，而选择第一种策略的结果是乙方失败，显然乙方选择第二种方案合适。

3. 甲方选择第三种策略，乙方选择第一种策略与选择第二种策略结果相同，都是甲方获胜，乙方失败。

由此可见，乙方选择第二种策略自然好于第一种，采用同样的分析，我们可以看到，第三种策略也好于第四种，也就是说，对于乙方来说，有两种劣势策略，也就是第一种与第四种。

那么对乙方来说，劣势策略是不会采用的，理性的人都不会这么做，而甲方知道乙方不会选择第一种与第四种。于是，在甲方和乙方之间的博弈就可以简化一下了，如下表所示：

乙方策略 / 甲方策略	2	3
1	乙方胜	甲方胜
2	乙方胜	乙方胜
3	甲方胜	乙方胜

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在这个简化以后的博弈中，我们可以看到另外一种现象，现在拥有劣势策略的不再是乙方而是甲方，那就是甲方的第二种策略，不管怎么都是乙方胜利，那么对于理性的甲方来说，很明显不会再选择第二种策略，这个时候，结果再次得到简化，如下。

乙方策略 / 甲方策略	2	3
1	乙方胜	甲方胜
3	甲方胜	乙方胜

你看，简化到这个时候，我们可以看到，甲方和乙方的胜算率是一样的，表面看来甲方的兵力不如乙方，但是实际上，只要甲方采取先发制人，攻其不备，还是有一半的机会获胜。

这就是博弈上的先发制人、以弱胜强的原理，历史上有很多的战役采用这个原理，尽管一方在总体上拥有优势，但是并不是在每个局部都占优势，因此，总体上占弱势的一方如果巧妙地制定攻击的方案，采取先发制人的策略，就能打对方一个措手不及。

“先发制人，后发制于人”出自班固《汉书·项藉传》。“先发制人”意味着争取主动，先下手为强。这种思想也是孙子兵法的重要内容和理论命题。虽然《孙子兵法》中没有专门论述“先发制人”的问题，但是，这种思想体现在《孙子兵法》关于战争指导的具体论述中。如《孙子兵法·虚实篇》说：“先处战地而待敌者佚，后处战地而趋战者劳。故善战者，致人而不致于人。”说的就是先占据战地，以逸待劳，以获取主动。《孙子兵法·军争篇》说：“军争之难者，以迂为直，以患为利。故迂其途，而诱之以利，后人发，先人至。”说的就是敌对双方在战略、战役展开或进入战斗时，要注意争取先机之利，先敌占领战场要地，先敌展开部队，先向敌人弱点进攻，从而夺取主动权，把敌人置于被动地位。可见“先发制人”的实质是主动权问题，是要“制人而不制于人”。“先发制人”可以采取突袭手段，出其不意，攻其不备，打乱对方的战略意图和军事部署，争取主动，造成有利于我而不利于对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

方的形势，从而制胜。

卡耐基先生就有过这样的事情，他成功运用“先发制人”的手法制服了一个本来要找他麻烦的人。

有一天，卡耐基先生在公园遇见一位骑马的警察，这位警察好像迫不及待地要表现出他的权威：

“你为什么让你的狗跑来跑去，不给它系上链子或戴上口罩？”他呵斥卡耐基，“难道你不晓得这是违法的吗？它可能在这里咬死松鼠或咬伤小孩。这次我不追究，但假如下回在公园里我看到这只狗还没有系上链子或套上口罩的话，你就必须跟法官解释啦。”

卡耐基客客气气地答应照办。

卡耐基的确想照办，可是他的狗雷斯不肯戴口罩。一天下午，雷斯和卡耐基在一座小山坡上赛跑，突然卡耐基看到那位执法大人，骑在一匹红棕色的马上。雷斯跑在前头，直向那位警察冲去。

卡耐基这下栽了。他知道这点，所以他决定不等警察开口就先发制人。

卡耐基说：“警察先生，这下你当场逮到我了。我有罪。我没有托辞，没有借口了。你上星期警告过我，若是再带小狗出来而不替它戴口罩你就要罚我。”

“好说，好说，”警察回答的声调很柔和，“我晓得在没有人的时候，谁都忍不住要带这么一条小狗出来溜达。”

“的确是忍不住，”卡耐基回答，“但是这是违法的。”

“像这样的小狗大概不会咬伤别人吧？”警察反而为卡耐基开脱。

“不，它可能会咬死松鼠。”卡耐基说。

“哦，你大概把事情看得太严重了，”他告诉卡耐基，“我们这样办吧，你只要让它跑过小山，到我看不到的地方，事情就算了。”

你看，本来卡耐基这次是要受到惩罚的，可是他的聪明让他不但没有受罚，反而让警察自己觉得这也没有多大的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同样的道理，如果一个企业在资本、人力等总体上处于劣势，但是在一些局部市场上有点力量，那就可以集中所有的资源加以利用，在这个局部市场上造成绝对的优势。格兰仕不就是这样的吗？格兰仕把微波炉做到了市场第一，从而占领了市场先机，而其后一些大品牌想要进入这个市场，挤掉格兰仕，可是怎么也做不到了。

两个弱者加起来就是强者

中国有一句俗话叫做“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”，这是有渊源的。话说有一天，诸葛亮到东吴做客，为孙权设计了一尊报恩寺塔。其实，这是诸葛亮先生要掂掂东吴的分量，看看东吴有没有能人造塔。那宝塔要求很高，单是顶上的铜葫芦，就有五丈高，四千多斤重。孙权被难住了，急得茶饭不思。后来寻到了冶铁匠，稍微有了眉目，但没人能做铜葫芦模型，便在城门上贴起招贤榜。时隔一月，仍然没有一点儿起色。诸葛亮每天在招贤榜下踱方步，高兴得直摇鹅毛扇子。

那城门口有三个摆摊子的皮匠，他们面目丑陋，又目不识丁，大家都叫他们“臭皮匠”。他们听说诸葛亮在耍东吴人开心，心里不服气，便凑在一起商议。他们足足花了三天三夜的工夫，终于用剪鞋样的办法，剪出个葫芦的样子。然后，再用牛皮开料，然后缝成一个大葫芦的模型。拿到铁匠铺，浇注铜水时，先将皮葫芦埋在砂里。这样一来，果然一举成功。诸葛亮得到铜葫芦浇好的消息后，立即向孙权告辞，从此再也不敢小看东吴了。“三个臭皮匠，胜过诸葛亮”的故事，就这样成了一句寓意深刻的谚语。

你看，诸葛亮的智慧与臭皮匠比起来那绝对是天上地下，但是这一局的博弈诸葛亮却没有占到上风，为什么呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

主要一个原因就是人的思维都是有缺陷的，在想问题的时候，一个人的考虑范围往往只局限在一个区域内。而两个人共同谋划时，彼此的思维模式各有优势，刚好可以补充对方的弱势，让弱势的部分不再是问题，这时候两个弱者之和就不再是两个弱者，而是一个强者了。

从古代起，人们在解决问题时就很讲究集思广益了，同样一个问题，人人都有不同的看法，把这些看法集中到一起分析，你就可以看到众人对问题看法的全面性和解决方法的多样性，有些东西也许是你一个人一辈子都不会想到的。集思广益会让你思维开阔，快速提高自己的能力。要想集思广益，必须先要学会与他人合作，不要再只看别人的不足，要学会利用别人的优势，学会把自己与别人结合起来，把别人的优势和智慧借过来弥补自己的不足。

以前看过一个瞎子和跛子的故事，让人很感动。某天，一个瞎子和一个跛子在屋里突遇大火，当时四周无人，他们无法得到任何援助。生命危在旦夕之时，两人决定合力突围，瞎子借助跛子的眼睛，跛子借助瞎子的腿，瞎子背跛子，逃离了火海，幸运地活了下来。

你看，一个瞎子和一个跛子的组合就不再是两个残疾人，而是两个成功逃生的人。假设他们两个不知道合作的话，两个人肯定都逃不出火海了，在这样一个与火的博弈中，输掉是不用怀疑的。但是他们知道自己的弱点，也知道自己的优势，合作让他们两个的弱势消失了，给了自己活命的机会。

不知道你有没有见过蚂蚁搬东西的场景，看见过蚂蚁搬东西的人一定会被它们的那种精神感动的，每次蚂蚁都可以把比自己大很多的食物搬回去，那些食物的体积或许是蚂蚁的几十倍甚至是上百倍。它们怎么办到的呢，其实很简单，有首儿歌唱得很形象，“一只蚂蚁来搬米，搬来搬去搬不起，两只蚂蚁来搬米，身体晃来又晃去，三只蚂蚁来搬米，轻轻抬着进洞里”。一句话，合作才有力量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从前，有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中，一个人要了一篓鱼，另一个人要了一根鱼竿。要鱼的人觉得要鱼竿的人太不切实际，要鱼竿的觉得要鱼的人目光短浅，于是他们分道扬镳了。得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮鱼了，他狼吞虎咽，转瞬间，还没有品出鱼的鲜香，就连鱼带汤吃了个精光，不久，他便饿死在空空的鱼篓旁。另一个人则提着鱼竿继续忍饥挨饿，一步步艰难地向海边走去，当他看到不远处那片蔚蓝色的海洋时，他最后的一点力气也用完了，只能眼巴巴地带着无尽的遗憾撒手而去。

又有两个饥饿的人，他们同样得到了长者恩赐的一根鱼竿和一篓鱼。只是他们并没有各奔东西，而是商定共同去找寻大海，他俩每次只煮一条鱼，经过遥远的跋涉，来到了海边，从此，两人开始了捕鱼为生的日子，几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

看吧，同样的东西给了不同的人得出不同的结局，只看见对方不足的人永远都是被困在自己的偏见里面；而看到别人长处的人却不一样，他能看到合作的远大的前景。如果你想要创业，你怎么办，靠自己一个人吗？那是不可能的，也许有些人有好的点子，还有一些人有雄厚的资金，还有一些人可以帮助你找到市场，合起来，就是一个现成的项目，但是分开来之后，大家各自守着自己的资源，什么也干不了。

就像上面得到了鱼竿和鱼的人，其实他们都明白，只有鱼只能暂时生存下去，而只有鱼竿就更麻烦了，钓到鱼了能活下去，如果还没有钓到鱼之前就饿死了，那就什么都免谈了。只有一边拿现成的鱼维生，一边拿鱼竿去找钓鱼的地方，这才是最佳的合作方式和生存方式。

当然，与他人合作很必要，但是我们也要注意的是，在与别人合作的时候要分工明确，各人干什么要分配合理，否则就会乱套了。就像瞎子和跛子，如果他们不明确自己在逃生的路上该做什么，那么瞎子去瞎找路，跛子跌跌撞撞，结果可想而知。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地产大王潘石屹就是这样的一个聪明人，他与妻子的生意搭配让各自的优势得到充分发挥，从而始终站在地产第一的位置。

潘石屹的缺点在于对于设计、财务方面不是很精通，而他对于市场又有着超常的嗅觉。

“记得我十一二岁的时候，我们生产队里种了好多的瓜，大人们出去卖，老是卖不出去。后来他们让我去卖，我每次都卖得干干净净的。”

潘石屹的妻子张欣曾接受《华尔街日报》的采访，当记者问张欣，你是剑桥大学经济学硕士，又在华尔街工作过，可为什么更关注美学以及设计这类在商业中较为“软性”的部分呢？

“和我相比，潘石屹天生就是个更好的商人。在市场嗅觉方面，我没有他那样敏锐的直觉。”张欣干脆地回答。

事实证明的确如此。10年前，为了开发北京CBD的处女地，潘石屹选中了今天SOHO现代城的所在地。当年，所有境外开发商都认为，这个地点并不适合用作CBD的选址，因此无人愿意与潘石屹合作。而10年后，潘石屹用事实向他们做出了证明。

SOHO上市之前，潘石屹和张欣的分工是：前者负责寻找项目、市场、营销和财务，后者负责规划、设计和工程。SOHO中国进入上市的程序后，财富大权就交由华尔街工程经济的张欣负责了。由于张欣对上市公司的持股比例要高于潘石屹，因此有人戏称潘石屹是给妻子“打工”，但潘石屹却说，这只是一个“家族安排”，没有什么特殊目的。

这样的两个人在我们看来是当然强强组合，但是即便强如他们，仍然知道自己的弱势在哪里，每个人都是有缺点的，也许别人正可以利用你的弱点攻击你，而你要做的就是怎么去弥补它，潘石屹和妻子的合作让两个人的事业立于不败之地。

在生活中我们谁也不能保证自己时时刻刻处于强势，假如你是一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

瞎子就要学会背跛子，假如你是跛子就要认真为瞎子指路，这就是合作的智慧。两个弱者之和不但大于一个强者，在很多情况下，两个弱者之和甚至大于两个强者。因为，两个弱者可以通过合作使双方成为更为完备的人，而两个强者如果不懂合作，反倒会消耗掉彼此的力量。

坐观争斗，自己保存实力

战国的时候，秦国最强，它常常仗着自己的优势去侵略别的弱国。弱国之间，也常常互有摩擦。有一次，赵国声称要攻打燕国。当时，著名的游说之士苏秦，有个弟弟叫苏代，也很善于游说。苏代受燕王的委托，到赵国去劝阻赵王出兵。

到了邯郸，苏代见到了赵惠文王。赵惠文王知道苏代是为燕国当说客来了，但明知故问："喂，苏代，你从燕国到我们赵国做什么来了？"

"尊敬的大王，我给你讲故事来了。"讲故事？他要讲什么故事呢？赵惠文王不禁一愣。

接下来，苏代开始讲了他的故事。

苏代说他这次到赵国来，经过易水的时候，看见一只蚌，正张开双壳，在河边晒太阳。忽然飞来一只水鸟，伸出长嘴去啄蚌的肉。蚌立刻用力合拢它的壳，把水鸟的嘴夹住了。这时候，水鸟对蚌说："不要紧，只要今天不下雨，明天不下雨，你就会晒死的。等你死了我再吃你的肉。"

蚌不服气，它回敬水鸟说："不要紧，只要你的嘴今天拔不出来，明天拔不出来，你也会活不成的。咱谁吃谁的肉，还说不定呢！"它俩争吵不休，不肯相让。正在它俩争吵的时候，有一个打鱼的人走了过来，那打鱼的人毫不费力地伸手把它俩一起捉走了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

苏代讲完了故事，然后严肃地对赵惠文王说：“尊敬的大王，听说贵国要发兵攻打燕国。如果真的发兵，那么，两国相争的结果，恐怕要让秦国做渔人了。”赵惠文王觉得苏代的话有道理，便放弃了攻打燕国的打算。

鹬蚌相争，渔翁得利，这个深刻的教训，千百年来已为大家所熟知。这个故事给了我们两方面的启示：一方面，这个故事告诉人们应当团结互助，而不应勾心斗角，要看清和对付共同的敌人，否则就会让敌人钻了空子，彼此都遭受灾难；另一方面，善于利用“鹬蚌相争”的人，可以不付出一点代价，吃了上家吃下家，轻轻松松地坐收渔翁之利。博弈中的弱者，如果能够制造矛盾，引起强者互斗，就能削弱强者的实力，这是一种上佳的生存策略。

在历史上，有很多通过制造“鹬蚌相争”而“坐收渔翁之利”的典故。

范雎是战国时著名的政治家、军事谋略家，因事为须贾所诬，被魏相魏齐使人笞击险死。后化名张禄，由王稽、郑安平帮助送入秦国。他游说秦昭王，驱逐专权的秦相魏冉。公元前266年，任为秦相，封于应（今河南宝丰），称应侯。他主张远交近攻，歼灭敌国主力。

秦昭襄王对范雎说：“天下的贤才武士，以合纵为目标，相聚在赵国，而且要攻击秦国，我们该如何对付？”六国合纵，实力远远大于秦国，秦王自然忧虑，但范雎说：“大王不必忧愁，让我来破解他们的合纵关系。秦国与天下的贤才武士，并没有什么仇恨，他们相聚要来攻打秦国，只是为求一己的富贵。一群狗在一处，卧的卧，立的立，走的走，停的停，不会互相争斗，如果投一块骨头过去，每只狗就起来抢夺，并且互相撕咬，这是什么原因呢？是因为那块骨头，彼此都有起了争夺之意。”

秦王于是派范雎带了五千金，在武安大摆宴会，散给合纵之士的黄金不到三千斤，他们就互相争斗起来，也不再攻击秦国了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就这样，范雎通过制造敌人内部矛盾瓦解了各国的合纵联盟。无独有偶，这种主动出击制造矛盾的策略，在历史上还有一个著名的“二桃杀三士”的典故。

春秋时期，齐国有公孙无忌、田开疆、古治之三名勇士，皆万人难敌，立下许多功劳。但这三个勇士自恃功劳过人，非常傲慢狂妄，别说一般大臣，就是国君也敢顶撞。

当时晏婴在齐国做相国，对这三位勇士很是担心，认为他们勇武过人，又没有什么头脑，对国君也不够忠诚，万一受人利用教唆，则必成大患。晏婴便与齐景公商议，要设计除掉这三人。当然，凭武力是不可能除掉这三名勇士的。于是晏婴设下计谋，恰巧鲁昭公来访，齐景公设宴招待，晏婴献上一盘鲜美的大桃子。宴毕，还剩下2个桃子，齐景公决定将这两只桃子赏给臣子，谁功劳大就给谁。

若论功劳，自然是三勇士最大，但桃子只有两个，怎么办？三人各摆功劳，互不相让，都要争这份荣誉，其中两人先吃了桃子，剩下一人自觉无颜，自杀而死，吃了桃子的两人感到惭愧，自觉对不住朋友，也自杀而亡。这样，晏婴巧妙地制造了矛盾，使得鹬蚌相争，为齐景公去掉了心头大患。

坐收渔利大致有两种情形：一种是主动出击，潜入对手内部制造自相残杀的局面，或者制造矛盾，各个击破，然后得利；另一种，静观其变，做黄雀、渔翁这样的第三者，隔得远远地坐山观虎斗，看得对手杀得两败俱伤，便顺手牵羊地将厮杀双方收入囊中。下面这个经商的例子就属于第二种情形。

一条街上相隔不远，有三家规模实力大致相仿的绸布店，在这条商业街上几乎成三足鼎立之势。

正值市面清淡，王家绸布店首先挂出了“蚀本大甩卖”的招牌，一时顾客盈门。对门的李家不甘落后，也立即减价。稍远一点儿的周家店几乎被王、李两家抢走了所有的顾客，迫不得已也只能“降价酬宾”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但不多久，王家为了和李、周两家争抢生意，再一次降价，李家立即效仿。一时间，王、李两家竟相压价。

周老板此时心生一计，他放出风来说自己已赔得太多了，再不能支持了，索性先关了店面，不再与另外两家抢生意了。这一下，王、李两家更是非要一决雌雄不可了。他们不惜血本把价钱大降特降。果然，他们的生意出奇的好，顾客不光人多买得也多，很多人都是成捆成捆地买。等到他们的店都快被掏空了，本钱大赔，他们才发现，许多顾客都是被周老板雇来的。就这样，王、李两家，一家倒闭，一家成了周老板的分号，落了个两败俱伤的结果，只有周老板从中得了大利。

从某种意义上说，像周老板这样坐收渔利是符合商业竞争法则的，它依靠计谋运用，而使自己避免成为王、李两家这样的鹬蚌。周老板所采用的策略提醒我们，先让强者进行火拼，自己保存实力并“趁火打劫”，是一种极为高明的做法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章

猎鹿行动

——如何战斗才能胜算最大

博弈论中的猎鹿模型告诉我们的是：两个猎人自己单独行动是最不利的。

我们不要单独战斗，一个人的力量不足以完成所有的事情。

与他人合作，与他人竞争，最后的结果都比自己单打独斗要好。

术业有专攻，在这个不崇尚个人英雄主义的时代，你不可能独自成功。

试着跟别人合作，你的困扰对别人来说可能只是举手之劳。

反之亦然。合作可以帮助我们大家一起创造奇迹。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

抓梅花鹿还是兔子

博弈论中有一个著名的“猎鹿模型”，讲述的是两个猎人共同猎鹿的故事：

某一天，在狩猎的时候，他们看到一头梅花鹿。于是两人商量，只有这两个人齐心协力，都去猎鹿时，才会得到那只鹿。如果猎鹿的时候一只兔子突然在其中一人身边经过，而这个人转而抓兔子，这人会得到兔子，但鹿就跑掉了。两人得到一只鹿的效用远比其中一个人得到一只兔子的效用大。

因此我们可以看到一共有四种方案供选择，每一行都代表一种博弈的结果。具体说来：

X，X

X，0

0，X

1，1

1. 第一行，猎人A和B都抓兔子，结果是猎人A和B都能吃饱4天；

2. 第二行，猎人A抓兔子，猎人B打梅花鹿，结果是猎人A可以吃饱4天，B则一无所获；

3. 第三行，猎人A打梅花鹿，猎人B抓兔子，结果是猎人A一无所获，猎人B可以吃饱4天；

4. 第四行，猎人A和B合作抓捕梅花鹿，结果是两人平分猎物，都可以吃饱10天。

（1）如果双方都选择了猎鹿，效用为1，（猎鹿，猎鹿）具有帕累托最优（Pareto Optimality），为深人合作的最佳结果；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（2）如果双方都选择了猎兔，即双方没有合作，（猎兔，猎兔）称为风险上策（Risk Dominant）均衡。

（3）如果一人选择了猎鹿，而对方选择了猎兔，即对方没有诚信，背叛了原来的协议，则选择猎鹿者将一无所获，选择猎兔者将保证得到一定效用X（0<X<1）。

我们可以看到，在这个博弈中，根据纳什的均衡原理，应用博弈论中的“严格劣势删除法”，可以得到两个比较好的结果，那就是：要么分别抓兔子，每人吃饱4天；要么合作，每人吃饱10天。

当然人心是不一定的，最终会采取哪一种策略就不是“纳什均衡”能决定的了。比较[1，1]和[X，X]两个纳什均衡，明显的事实是：两人一起去猎梅花鹿比各自去抓兔子可以让每个人多吃6天。按照经济学的说法，合作猎鹿的纳什均衡比分头抓兔子的纳什均衡更具有帕累托优势。与[X，X]相比，[1，1]不仅整体福利改进，而且每个人都得到福利改进。

我们采取一种更加常见的说法就是，[1，1]与[X，X]相比，其中一方收益增大，而其他各方的境况都不受损害。这就是[1，1]比[X，X]具有帕累托优势的含义。

或许专业的分析让人似懂非懂，昏昏欲睡，但是尽管如此，谁都可以看得出来，两个猎人自己单独行动是最不利的，得到的结果只能让自己吃4天。那么我们从这里就得到这么一个道理，我们不要单独战斗，要学会与他人的合作，许多任务不是一个人的力量足以应对的。

每个人拥有的才能、资源都是不同的，很多时候要一起走，以对方的优势补足自己的劣势，才能走到共同的目的地。

猎人史蒂夫有两只狗：罗斯和汤姆。因为每次都有不小的收获，所以史蒂夫经常奖励它们。罗斯和汤姆平分两只兔子或者两只野鸡。数年来一直都是这样。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

史蒂夫的儿子戴维，是一家公司的职员，他是个实干家，为公司出了不少力。可是，公司领导却从来没有多给他一些奖励，他感到气愤。这两天就是因为气愤，才请假回家散心的。当得知父亲也是这么一个“领导”时，他很不理解：难道这两只狗就没有一只更强，一只稍微差一点？有竞争才有进步嘛，何不让它们竞争一下，看谁捕得多，谁得到的奖励也就多。

戴维认真地研究了罗斯和汤姆这两只狗的习性，发现罗斯在捕猎时喜欢一个劲地狂吠，但不敢向前冲，而汤姆则一声不吭，只管往前冲。这不是明摆着的嘛，罗斯肯定是一个夸夸其谈不干实事的家伙，而汤姆才是一个不说话只会做事的实干家。

戴维决定带两只狗出猎，他要对父亲的工作进行改革。他将汤姆放在东边山头上捕猎，而将罗斯放在西边山头上捕猎，这样两只狗哪个捕得多哪个捕得少不就很清楚了吗？一个小时过去了，两只狗都一无所获；两个小时过去了，当两只狗得到指令气喘吁吁地来到戴维身边时，戴维连只兔子也没看到。

这时史蒂夫才哈哈大笑着站在了他的面前。他跟儿子戴维说：“孩子，其实我也很清楚罗斯是只会叫的狗，而汤姆则是一只会捕捉猎物的狗。在两只狗的合作中，汤姆有可能多出了一些力气，而罗斯则少出了点力。但当它们一旦分开，往往一事无成。因为在捕猎时一般都需要一只狗叫唤，当猎物吓得失去了方向不知所措时，另一只狗则不动声色地绕到猎物身后将其捕获，两者缺一不可啊。世上没有绝对的公平，只有大家不计个人得失，齐心协力，才能干出一番成绩。小到一个家庭，大到一个国家都是这样。”戴维终于惭愧地低下了头。

世界上有许多事情，只有通过人与人之间的相互合作才能完成。当一个人学会了与别人合作，也就获得了打开成功之门的钥匙。人们常说：小合作有小成就，大合作有大成就，不合作就很难有什么成就。

维勒和李比希都是19世纪德国杰出化学家。他们两人的性格迥异，李比希激烈、爽朗、风风火火，像一团烈火；维勒平和、沉稳、文文静

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

静，像一盆冷水。但两个感情很好，亲密无间。他们密切配合，致力于科学研究。共同对无机化学、有机化学做出了贡献，同是有机化学的创始者。

李比希在自传中写道："我的最好运气，就是有位志同道合的朋友。多年来我和这位朋友真诚合作，毫无隔阂，手携手地向前，我行动时，他已经准备好。"由于两人的真诚合作，才创造出科学研究上的辉煌。

这个道理再简单不过，连鸟类都知道。鸟类迁徙的时候，总是成群地南飞。据说，借着"V"字队形，整个鸟群比每只鸟单飞时，至少增加了71%的飞升能力。它们拥有共同目标和集体感，凭借着彼此的帮助共同前行，可以更快、更容易地到达它们想去的地方。

可是，悲哀之处在于，动物能做到的事情，人类往往做不到。因为我们每个人都有独立意志，都有自己的想法，所以就很可能出现这种"劲不往一处使"的现象。大家没有齐心协力，其结果当然是可想而知了。所以，每个人都要提醒自己，为了彼此共同的利益，大家都要精诚合作，才能达到共同的目标。

独木永远长不成森林

"没有一只鸟会升得太高，如果它只用自己的翅膀飞升。"一个人的力量毕竟有限，关键时刻，你需要他人的帮助，让你转危为安或是更上一层楼。人与人的合作不是简单相加，而要复杂微妙得多。人类的能力是一种奇异的能量，相互推动时将会事半功倍。

从前，有五个指头兄弟，本来很和气。有一天，他们忽然闹起别扭来，各夸各的本领大，谁也不服谁。闹得正起劲儿，一个皮球跑过来，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说：“谁能把我举起来，谁的本领就最大。”大拇指说：“我来，我来！”可是，无论它怎么使劲儿，也不能把皮球举起来。食指说：“我来试试！”可是食指也举不起来。中指、无名指、小拇指都试呀试，累得满头大汗，也没能把皮球举起来。皮球说：“你们合作起来试试吧！”五个指头互相合作，一下就把皮球举起来了。从此，五指兄弟同心协力，互相合作，再也不闹别扭了。

看《西游记》的时候，我们总觉得唐僧太笨，要他简直就是累赘。但是如果没有唐僧，孙悟空也取不到真经；没有孙悟空，唐僧也成不了事。

孙猴子神通广大，武功超群，但不干正事，不仅不救苦救难，反而无事生非，甚至滥杀无辜，先灭门近邻混世魔王，又盗窃傲来国兵器库，接着公开抢劫东海龙王，最后居然大闹天宫。唐僧呢，也好不到哪里去，他大发慈悲，既不能让妖怪流血，也不能让妖怪流泪，只能让妖怪流口水。只有让两者合作，才能最终为东土大唐取来真经。

说起唐僧，有一个故事，是关于唐朝和尚玄奘法师的，他也正是《西游记》中唐僧的原型。当初他在法门寺修行，因为法事应酬太繁，玄奘法师虽青灯黄卷苦苦习经多年，但谈经论道起来，远不如寺内许多僧人。所以要想在法门寺内出人头地可谓是难上加难。于是，玄奘在别人的劝说下，想离开法门寺去一些偏远的小寺庙修行。因为在那里，想要做出一番作为相对容易得多。当玄奘把去意和方丈道明时，方丈没有说什么，只是把玄奘带到了法门寺的后山。

在那里玄奘看到不远处的一个山头上树木稀疏，只有一些灌木和偶尔的三两棵松树。方丈指着其中最高大的一棵问玄奘：它虽然是这里最高的，但是能做什么？玄奘围着树看了看，这棵松树乱枝纵横，树干又短又扭曲，就告诉方丈，它只能做煮粥的薪柴。接着方丈把玄奘带到了一片郁郁葱葱的林子中去。林子遮天蔽日，棵棵松树秀颀、挺拔。方丈问玄奘为什么这里的松树每一棵都这么修长、挺直呢？玄奘回答，都是为了争着承接天上的阳光。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

方丈郑重地告诉玄奘，这些树就像芸芸众生，它们长在一起，就是一个群体。为了一缕的阳光，为了一滴的雨露，它们都奋力向上生长，于是它们棵棵都可能成为栋梁。而那远离群体零零星星的三两棵树，阳光是它们的，雨露是它们的，在灌木中它们鹤立鸡群，没有树和它们竞争，所以，它们就成了薪柴。

这大概就是为什么“独木难成林”吧。一个人的行动往往会受到很多的限制，让自己难以向前。没有人跟你合作，你很难独自成长。如果你的阻力非常大，往往会无功而返；没有人跟你竞争也不是什么好事，你会像上面的薪柴一样难以成才。

一只蚂蚁的力量是非常有限的，无法筑起一个蚁巢。任何人离开了他人的支持和配合，离开了一个必要的环境，就像鱼儿离开了水一样，必将一事无成。

下面是一个你也许很熟悉的故事。这则故事让你明白这样的道理，如果你努力想自己完成任务，又不肯和别人合作，只会连饭也吃不到。

一位生前经常行善的基督徒见到了上帝，他问上帝天堂和地狱有何区别。于是上帝就让天使带他到天堂和地狱去参观。

到了天堂，在他们面前出现一张很大的餐桌，桌上摆满了丰盛的佳肴。围着桌子吃饭的人都拿着一把十几米长的勺子。不过令人不解的是，这些可爱的人们都在相互喂对面的人吃饭。可以看得出，每个人都吃得很愉快。天堂就是这个样子呀！他心中非常失望。

接着，天使又带他来到地狱参观。出现在他面前的是同样的一桌佳肴。他心中纳闷：天堂怎么和地狱一样呀！天使看出了他的疑惑，就对他说：“不用急，你再继续看下去。”

过了一会儿，用餐的时间到了，只见一群骨瘦如柴的人来到桌前入座。每个人手上也都拿着一把十几米长的勺子。可是由于勺子实在是太长了，每个人都无法把勺子内的饭送到自己口中，这些人都饿得大喊大叫。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于自己不能独立完成的事情，肯不肯和别人相互帮助，这就是天堂与地狱的区别，也是成功与失败的区别。

一个人的才能和力量总是有限的，唯有合作，才能最省时省力，最高效地完成一项复杂的工作。没有别人的协助与合作，任何人都无法取得持久的成功。你有没有想过创业？可是两手空空，只有智慧的你该怎么开创你的事业？

韩国人尚学录是日本一家企业的业务员．他并没有什么学历和资金，但他有善于企划的能力．有一天，他接到从德国寄来的商品目录，其中有一种新开发上市的羊毛纺织机器．对于机械他比别人内行，直觉告诉他这是一个良机．他立即详细调查了日本的羊毛纺织机器，他了解到应用这种新机器，生产成本大约可降低三分之二，而且生产效益可成倍增长。

但是，他并没有向日本人推销这种机器，而是带着这项新产品的目录和经营纺织工厂的新构想，去找住在日本的一位韩裔富翁林伯熊先生．林先生对纺织业一窍不通，但经尚学录的企划说明之后，也感到这是一个不错的主意。他立即同意开一家纺织工厂，从德国进口四部机器，并请尚学录当总经理。

尚学录从原来默默无闻的业务员，摇身一变成为大工厂的经营者。他的成功之道便是找到一个成功者合作，借助他的力量来实现自己的梦想。

在成功人士中，与人合作获得成功的例子有很多。比尔·盖茨，1973年进入哈佛大学法律系学习，19岁时退学，与同伴保罗·艾伦创办电脑公司，直到后来创办了微软公司，自任董事长、总裁兼首席执行官。杨致远和戴维·费罗同在斯坦福大学从事研究，两个人邂逅并结交成了最佳搭档，创办了闻名于世的雅虎网络公司。乔布斯发明“苹果”电脑，也是与人合作，创造出辉煌业绩的。

国际时政风云变幻，风起云涌，而其一不变的就是合作。从合纵

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

连横抗秦到反法西斯同盟的建立；从国共合作抗日救国到新中国联苏抗美；从美英制伊到美英空袭阿富汗；从石油输出国组织的建立到南南合作的兴起；从关贸总协定的制定到WTO的成熟。其中无一不闪烁着合作的光芒。一国、一党的力量有限，而“团结努力”便“众志成城”。

人生如同战场，残酷而艰难。然而，合作却往往如久旱逢甘霖，能化干戈为玉帛。强强联合建立业界航母已不再为人所陌生。信手拈来便有戴姆勒与奔驰的天才合并，昔日的冤家携手闯天下，不仅抵住了外来的压力，也成为本国汽车工业的一方霸主，在世界汽车市场站稳了脚跟。同样，波音与麦道的合并也给王牌的空中客车当头一棒。中石化也以其“联合舰队”杀出一条血路，跻身世界五百强之列。

一滴水只有融入大海，才永远不会枯竭：一个人只有融入到团队、融入到集体中才能发挥其最大的价值。孤军奋战只能导致失败，凡事自己来，只能耗尽自己所有，最后导致一事无成。如果你想成就大事，就千万不要再被这样的思想所困扰了，要时刻牢记：一个人的能力是有限的，一定要善于与人合作，实现双赢甚至多赢。在这个强手如云的社会，合作无处不在，你很难独自成功，与别人联合才能最大限度地减少阻力，增加动力。

抱团才能创造出奇迹

《伊索寓言》里有这样的故事，从前有一个人，有三个儿子，他们经常发生争吵；这个人费了很大的劲，也无法让他的儿子们和和气气地生活在一起。后来，他想出了一个办法，让他们明白自己的愚蠢。

某天，老头把三个儿子召集在一起，给他们每人一根筷子，说道：“请你们将手中的筷子折断。”儿子们虽不知老头的葫芦里卖的是什么药，但还是照办了。三人手中的筷子都轻易地被折断了。老头又拿了一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把筷子交给老大，说道："请你将手中的筷子一齐折断。"老大用了很大的力气也没能折断。老头对老二说："你来试试看。"老二也无法做到。老幺自诩年富力强，将二哥手中的筷子一把抢过，穷毕生之力去折那一把筷子，仍然毫不奏效。三人以疑惑的目光盯着父亲，只见老头颔首微笑。"你们明白了吗，孩子们？"他说，"如果你们团结在一起，没有人可以是你们的对手，但如果你们一天到晚争吵不休，四分五裂，你们就会变得很软弱，谁都可以打败你们。"

这个小故事是我们从小就耳熟目详的，教育大家团结的作用。可是你真的仔细想过这个故事，真的能够保证自己不犯同样愚蠢的错误吗？

在人生的道路上，个人英雄很少。不论你是工程师、经理人还是一名普通员工，你的工作都必须仰赖别人跟你的合作。就像是一个篮球球员那样，任何的得分都必须靠队员之间紧密配合。好的篮球球员如迈克尔·乔丹，他除了有精湛的球技之外，更重要的是他与队员间良好的默契以及乐于与队员共同追求卓越的精神。

独木难成林。我们都知道，一根筷子很容易折断，每根都难逃被折断的命运。但是一把筷子就很难再被折断了，这样每一根筷子都得以保全。一个人的力量始终是有限的，但是众多的个人力量就会聚集而成巨大的力量。

黄昏时候，洪水最终冲开了江堤。离江边不远处的一个个小院子都成了一片汪洋。清晨，受灾的人们站在堤上，凝望着水中的家园。

忽然，有人惊呼："看，那是什么？"一个黑点正顺着波浪漂过来，一沉一浮，像一个人！有人"嗖"地跳下水去，很快就靠近了黑点，但见他只停了一下，便掉头回游，转瞬间游上了岸。"一个蚁球。"那人说。"蚁球？"人们不解。

说话间蚁球漂了过来，越来越近，人们都看清了：一个小足球般大的蚁球！黑乎乎的蚂蚁密匝匝地紧紧抱在一起。波涛汹涌，不断有小团蚂蚁被浪头打开，像铁器上的油漆片儿剥离开去，人们看得惊心动魄。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

终于，蚁球靠岸了。蚁球一层层散开，像打开的登陆艇。蚁群迅速而秩序井然地一排排冲上堤岸，胜利登陆了。岸边水中仍留下了不小的一团蚁球，那是英勇的牺牲者，它们再也爬不上来了，但它们的尸体，仍然紧紧抱在一起。

看看小蚂蚁的合作精神，你就知道为什么它们能完成许多不可思议的任务。合作让它们得到了最好的结果。如果在洪水中，每一只蚂蚁都自顾自地逃命，那么他们全部都会死掉。当它们牢牢抱成一团共同面对灾难时，大部分蚂蚁的生命便能得到了保全。

自然界的奇迹总是很多，那些小生命们表现出来的合作精神总是能让我们动容。

在深深的海底，一群小鱼遭遇了一条金枪鱼。金枪鱼发起了攻击，看起来小鱼是难逃一劫了。出人意料，小鱼们并没有四散逃窜，而是迅速“抱”成了一团。金枪鱼扑了个空。鱼群始终保持着团状。金枪鱼每攻击一次，鱼群就向旁边翻滚一圈，这一侧的鱼游到那一侧，里面的鱼游到外面，如此循环，周而复始。面对一群猎物，金枪鱼居然找不到一个可以攻击的具体目标。即使它看准了的目标，也会因为游动而迅速消失在鱼群中。然后，在它眼前仍旧是一条条面目相像的小鱼，目标何在，早就无法分辨了。

多么壮观的景象，鱼群在大海深处翻滚逃避，金枪鱼一次次地无功而返。靠着相互照应，集体防御，鱼群一次次化险为夷。可以想象，谁一旦离群，就立刻会成为金枪鱼的腹中美食。只要鱼群不被冲散，金枪鱼的企图就无法实现。

世界上的植物中，最雄伟的可属美国加州的红杉了，它有相当于30层楼那么高。按一般规律来说，越是高大的植物，它的根应该扎得越深才对，但是科学家却发现红杉的根只是浅浅地浮在地面而已。可是扎得不深的高大植物是非常脆弱的，只要一阵风就可以将它连根拔起，更何况红杉呢？但实际上红杉是一大片红杉，而且大片红杉彼此紧密的相连

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

着，一株连着一株，因此再大的风也无法撼动几千株根部相连的红杉。

每株红杉的力量都是渺小的，但是几千株红杉的力量却是无比强大的，它们靠着团结合作与大自然作斗争，最终获得胜利。

我们生存在一个充满竞争的时代，生存似乎变得越来越艰难，然而正是如此，我们才更需要与别人合作。最能有效地运用合作法则的人生存得就最久，而且这个法则适用于任何动物。

因为有了合作精神，大雁才能躲避严冬，飞到温暖的港湾；因为有了合作精神，才有了百蜂采蜜的景象；而人类因为有了合作，才有了世间最美的创造，才有了人间最伟大的奇迹。

博弈论上有合作性博弈和对抗性博弈的区别，当合作性博弈的双方不能尽全力去合作的话，那对抗性的对方就会找到你的弱点各个击破，因此只有同心才能断金。

只要不是一个人能够完成的事情，就必须要强调团结，团结在一个集体里面是非常重要的。大家为了共同的目的，走到了一起，这为团结设定了先决条件，起码在最开始是这样的。但是事情的进展中会出现很多问题，在某些问题上，难免出现不同意见。有一些分歧时，如果不强调团结，只注重个人观点，也许就是这一时的意气用事、一句的言语不合，就会破坏了团结，造成我们的集体丧失凝聚力，进而也丧失战斗力，成为一盘散沙，不攻自破。所以，一定记得，只有“齐心”，才能“断金”。

为了保持优势，你需要分享

合作是人类不可或缺的生存方式，在社会分工越来越细的情况下尤其如此。只要你想生存，你就离不开合作。各种各样的合作，只是合作的形式与合作的效率不同，如此而已。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在合作中，如何获取双赢才是你要考虑的。这就要求你把自己的优势变成团体的优势，每个人都尽力为团队做出更大的贡献，团队才能得到更好的发展。如果只惦记着自己的利益，害怕别人和自己一样进步，那么不但你不能再进步，往往你自己原来的那点优势也保不住。

一个偶然的机会，有一位农民从外地换回了一种小麦良种，种植后产量大增。面对丰收的粮食，这个农民喜出望外，但马上又变得忧心忡忡。因为他害怕别人知道并且也种上这种良种，那么他的那份骄傲和优势就会荡然无存。于是，他开始想方设法保密，哪怕是对自己的邻居也是如此。

然而好景不长，到了第3年他就发现，他的良种不良了，到后来甚至连原来的种子也不如以前了，产量锐减、病虫害增加，他因此蒙受了很大的损失。而他的邻居也对这个现象莫名其妙，想不出什么办法来帮忙。这个农民捧着自己的良种百思不得其解，一气之下，跑到省城去请教农科院的专家。专家听他讲完自己的经历，告诉他：良种田的周围都是普通的麦田，通过花粉的相互传播，良种发生了变异，品质必然下降。

每个人都处在一个大的环境中，所以你不得不考虑你周围的人。你要学会与他们分享，大家共同进步。相比那位农民，这群麻雀的做法要聪明多了：

在20世纪30年代，英国送奶公司送到订户门口的牛奶，既不用盖子也不封口，因此麻雀和红襟鸟可以很容易地喝到凝固在奶瓶上层的奶油皮。

后来，牛奶公司把奶瓶口用锡箔纸封起来，想防止鸟儿偷食。没想到20年后，英国的麻雀都学会了用嘴把奶瓶的锡箔纸啄开，继续吃它们喜爱的奶油皮。然而，同样是20年，红襟鸟却一直没学会这种方法。

原来，麻雀是群居的鸟类，它们喜欢分享，当某只麻雀发现了啄破锡箔纸的方法，就可以教会别的麻雀。而红襟鸟则喜欢独居，它们圈地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为牢，沟通仅止于求偶和对侵犯者的驱逐，因此，就算有某只红襟鸟发现锡箔纸可以啄破，其他的鸟也无法知晓。

《礼记》早就说过，“独学而无友，则孤陋而寡闻”。分享工作中的失败与成功的体验，把个人独立思考的成果转化为大家共有的成果。在分享中，可以同时以群体智慧来解决个别的问题、以群体智慧来探讨工作学习生活上遇到的困难和问题。这样即培养了人与人之间相互协作的精神，又促进了大家共同的学习和进步。

因此，学会与团队伙伴分享自己的优势，会为自己打开更广阔的天地。这样你才能不断解除身上的枷锁，不断地充实自我，不断地去取得更大的进步。

公元前450年，古希腊历史学家希罗多德来到埃及。在奥博斯城的鳄鱼神庙，他发现大理石水池中的鳄鱼，在饱食后常张着大嘴，听凭一种灰色的小鸟在那里啄食剔牙。这位历史学家感到非常惊讶，他在自己的著作中写道：“所有的鸟兽都避开凶残的鳄鱼，这种小鸟却能同鳄鱼友好相处，鳄鱼从不伤害这种小鸟，因为它需要小鸟的帮助。鳄鱼离水上岸后，张开大嘴，这种小鸟飞到它的嘴里去吃水蛭等，这使鳄鱼感到很舒服。”

这种灰色的小鸟叫“燕千鸟”，又称“鳄鱼鸟”或“牙签鸟”，它在鳄鱼的“血盆大口”中寻觅水蛭、苍蝇和食物残屑；有时候，燕千鸟干脆在鳄鱼栖居地筑巢，好像在为鳄鱼站岗放哨，一有风吹草动，它们便一哄而散，鳄鱼就会猛醒过来做好准备。

在鳄鱼身上，这种小鸟的价值得到了最大限度的发挥。否则，它只是一种到处觅食的小鸟而已，不可能得到人类的关注。而鳄鱼，在为小鸟提供食物的同时，也使自己的口腔得到了清洁。这是一种双赢的局面。

人类有时候却不懂得这个道理，有一个关于战国时期两个官员的故事，就能让我们明白。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

越国人甲父史和公石师各有所长。甲父史善于计谋，但处事很不果断；公石师处事果断，却缺少心计，常犯疏忽大意的错误。因为这两个人交情很好，所以他们经常取长补短，合谋共事。他们虽然是两个人，但好像只有一条心。这两个人一起无论去干什么，总是心想事成。

后来，他们在一些小事上发生了冲突，吵完架后就分了手。当他们各行其是的时候，都在自己的政务中屡获败绩。一个叫密须奋的人对此感到十分痛心。他哭着规劝两人说：

“你们听说过海里的水母没有？它没有眼睛，靠虾来带路，而虾则分享着水母的食物。这二者互相依存、缺一不可。

“我们再看一看琐蛄，它是一种带有螺壳的共栖动物。寄生蟹把它的腹部当做巢穴。琐蛄饿了，靠螃蟹出去觅食。琐蛄因为能吃到了食物而饱，螃蟹因有了巢穴而安。这是又一个谁也离不开谁的例子。

“让我们再看一个例子，不知你们听说过蛩鼠没有。它前足短，善求食而不善行。可是邛邛岠虚则四足高，善走路而不善求食。平时邛邛岠虚靠蛩鼠提供的甘草生活；一旦遭遇劫难，邛邛岠虚则背上蛩鼠逃跑。它们也是互相依赖的。

“恐怕你们还没有见过双方不能分开的另一典型例子，那就是西域的二头鸟。这种鸟有两个头共长在一个身子上，但是彼此妒忌、互不相容。两个鸟头饥饿起来互相啄咬，其中的一个睡着了，另一个就往它嘴里塞毒草。如果睡梦中的鸟头咽下了毒草，两个鸟头就会一起死去。它们谁也不能从分裂中得到好处。

“下面我再举一个人类的例子。北方有一种肩并肩长在一起的‘比肩人’。他们轮流着吃喝、交替着看东西，死一个则全死，同样是二者不可分离。现在你们两人与这种‘比肩人’非常相似。你们和‘比肩人’的区别仅仅在于，‘比肩人’是通过形体，而你们是通过事业联系在一起的。既然你们独自处事时连连失败，为什么还不和好呢？”

甲父史和公石师听了密须奋的劝解，对视着会意地说：“要不是密须奋这番道理讲得好，我们还会单枪匹马受更多的挫折！”于是，两人言归于好，重新在一起合作共事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这则寓言通过密须奋讲的5个故事以及甲父史和公石师的经验、教训告诉大家，生物界中各种个体的能力是非常有限的。在争生存、求发展的斗争中，只有坚持团结合作、取长补短，才能赢得一个又一个胜利。

在与别人的合作中，充分发挥自己的潜能，不仅可以给整个团队带来收益，也会使自身的价值得到证明。

每个人的能力和资源都是有限的，但是如果团队中的每个人都拿出自己的优势和大家分享，把各自的长处都叠加起来，那么这支团队的力量就是难以想象的，你绝对明白1+1大于2的道理。

别人的能力也是你的资源

一个小男孩在他的玩具沙箱里玩耍。沙箱里有他的一些玩具小汽车、敞篷货车、塑料水桶和一把亮闪闪的塑料铲子。在松软的沙堆上修筑公路和隧道时，他在沙箱的中部发现一块巨大的岩石。

小家伙开始挖掘岩石周围的沙子，企图把它从泥沙中弄出去。他是个很小的小男孩，因此对他来说岩石相当巨大。手脚并用，似乎没有费太大的力气，岩石便被他连推带滚地弄到了沙箱的边缘。不过，这时他才发现，他无法把岩石向上滚动、翻过沙箱边框。

小男孩下定决心，手推、肩挤、左摇右晃，一次又一次地向岩石发起冲击。可是，每当他刚刚觉得取得了一些进展的时候，岩石便滑脱了，重新掉进沙箱。小男孩只得拼出吃奶的力气猛推猛挤。但是，他得到的唯一回报便是岩石再次滚落回来，砸伤了他的手指。

最后，他伤心地哭了起来。这整个过程，男孩的父亲从窗户里看得一清二楚。当泪珠滚过孩子的脸庞时，父亲来到了跟前。

父亲温和而坚定地说：“儿子，你为什么不用上所有的力量呢？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

垂头丧气的小男孩抽泣道："但是我已经用尽全力了。爸爸，我已经尽力了！我用尽了我所有的力量！"

"不对，儿子，"父亲亲切地纠正道，"你并没有用尽你所有的力量。你没有请求我的帮助。"

父亲弯下腰，抱起岩石，将岩石搬出了沙箱。

大家的能力各异，擅长的方面也互不相同。一些你解决不了的问题，对别人而言或许就是轻而易举的事情；同样，别人解决不了的事情对你来说也许很容易。任何人都可能是你的资源和力量，不要忘记了这份宝贵的资源，你们可以共同把事情做好。

有一个人，他不是学音乐的，也不懂乐器，然而却是一家国家级音乐刊物的总编辑，是全国有名的音乐评论家。当被问到他是如何走上音乐评论这条道路的时候，他讲述了下面这个亲身经历的故事：

那时候，他刚大学毕业，在一家报社当新闻记者。有一天，他正在赶写一篇文章，编辑部主任叫他到办公室去一趟。主任对他说，今天晚上有一场很重要的音乐会。可是，报社的音乐评论员却突发急病，正在医院里做手术。因此，决定派他去参加音乐会，并写出一篇评论员的文章，明天见报。

这是他人生中的一个机会，可是在这个关键时刻，他自己的能力不足以完成任务。

他对音乐一窍不通，怎么能写出评论文章呢？想拒绝吧，没这个胆量；想接受吧，又怕不能胜任。主任见他不吱声，便问他是不是有什么困难。他说自己恐怕完不成任务。没想到主任听后笑了笑说："没有过不去的火焰山，船到桥头自然直。你们这些大学生，头脑来得快，我相信你会克服困难，写出一篇蛮像样的评论员文章的。"然后，主任摆了摆手，容不得他再说什么，就把他打发了出去。

那天晚上，他愁眉苦脸地坐在剧场中，而剧场另一边，他清楚地看到了另一家日报的音乐评论员。那家伙跷着二郎腿，微闭着双眼，脑袋随着音乐的节奏微微晃动，一副胸有成竹的样子。明天，另一家日

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

报上肯定会出现这位音乐评论员的文章。可是，自己的任务该怎么去完成呢？如果完不成任务，主任那里可怎么交代呢？自己是个新人，这下惨了。

音乐会快到结束的时候了，他的脑袋像计算机一样在快速地运转。突然，他想到了一个办法。舞台上的大幕刚一拉上，他立即冲到后台，找到了一位著名的小提琴演奏家。他向她自报了家门，说明了自己面临的困难，坦诚地向她求助，希望能和她合作。小提琴家望着他微微笑了，然后就滔滔不绝地讲了起来。他迅速记录，然后加工润色。他凭借自己的文采和小提琴家的音乐造诣，用两个人的智慧打赢了这场仗。

第二天，两篇评论文章同时见了报。圈内人士都惊呼发现了一名新的音乐评论新星。

这一炮打红后，报社领导就让他担任了专职的音乐记者。他运用他第一次成功的经验，再加上不断地学习和钻研，几年后，他逐渐成为被大家公认的音乐评论家，以致最后担任了一家全国性的音乐杂志的总编辑。

和上面的故事相似，米歇尔是一位青年演员，刚刚在电视上崭露头角。他英俊潇洒，很有天赋，演技也很好，开始时扮演小配角，现在已成为众星宠目的大明星了。从职业上看，他需要有人为他包装和宣传以扩大名声。因此，他需要有一个公关公司为他做大力度宣传，增加他的知名度。

不过，要建立这样的公司，米歇尔没有那么的财力去聘用高级雇员以及应付其他开销等。偶然的一次机会，他遇上莉莎。

莉莎在纽约一家公关公司上班，但到目前为止，一些比较出名的演员、歌手、夜总会的表演者都不愿意同她合作。她的客户都是一些小客户，直到她遇到米歇尔，俩人一拍即合。她成为了米歇尔的代理人，为他提供做宣传所需要的经费。

他们的合作达到了最佳境界，米歇尔频频地在热门的电视剧中出现，常有新闻在有影响的报纸和杂志上刊登。不久后，莉莎自己出名

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了，很快一些有名望的人纷纷找她做代理，并且付给她很高的报酬。而米歇尔，在不花费什么金钱的情况下也提高了自己的知名度。

米歇尔需要求助于莉莎，获得为自己做宣传的费用；莉莎为了提高自己的知名度，需要米歇尔作为自己的代理人。通过他们的合作，他们互相满足了对方的需要。这个原则，你同样可运用于日常工作中。

你的能力需要证明，别人也是如此。能取长补短，大家一起合作，便能让彼此的能力都得到最好发挥，何乐而不为呢？

某公司要招聘，报名的人很多，经过层层考试，最后只剩下三个人竞争这个职位。

为了选出最佳人选，公司出了一道怪题：请三名竞争者到果园里摘水果。

三名竞争者中一名身手敏捷，一名个子高大，还有一名个子矮小。前面两个最有可能成功，但正好相反，最后获胜的竟然是那个矮个子。这到底是为什么？

原来，这次考试是经过精心设计的，竞争者要摘的水果都在树梢，一般人都认为在很高的位置。个子高的人，尽管一伸手就能摘到一些果子，但是毕竟有限；身手敏捷的人，尽管可以爬到树上去，但是树梢的一部分，他就够不着了；而个子矮小的人，毫无优势可言。

这位小个子的应聘者意识到这次招聘非同寻常，也许个个都是考官，也许处处都是考场，所以在刚进门时，他就很热情地和果园的守护老头打了招呼。他很谦虚地请教老头他是怎样摘这些树梢上的水果的，老头回答说是有梯子。于是，他向老头借梯子。有了梯子以后，摘起水果来自然容易多了。结果，他摘得比谁都多。因此，他赢得了最后的胜利，获得了职位。

读完这个故事，你是否明白主考官在考什么？

没有人是万能的。在这个分工细致的社会，你很难独当一面。很多人之所以觉得生活中困难重重，是由于他恃才傲物，轻视别人所造成，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

假如能谦虚待人这样往往让你自己事半功倍。

据说，学会与人合作是21世纪必须具备的人生素养。孤军奋战是一种不好的习惯，这样只会让你筋疲力尽，却事倍功半。学会与人合作去干，才能更好地发挥你的专长。你要明确，哪些事情是你需要亲自去做的，哪些事情是可以让别人帮你做的。一定要记得，不要无谓地浪费你的时间精力，有些事情让别人做更合适。

牢记与人合作的四条原则

也许你已经明白了合作的重要性，那么，如何才能获得良好的合作能力呢？这里有四个原则可供参考。

首先，不要有“凡事自己来”的想法。

每个人的能力和时间都是有限的，凡事亲力亲为的人是走不了多远的。凡事坚持独立完成虽然会让你有成就感，但你可能要为此付出双倍甚至更多的时间和精力，而且有时还存在风险。

史蒂夫·鲍尔默曾说：“有人告诉我他一周工作90小时，我对他说，你完全错了，写下20项每周至少让你忙碌90小时的工作，仔细审视后，你将会发现其中至少有10项工作是没有意义的，而且可以请人代劳的。”

他曾给微软经理这样一条忠告：“不要什么事都做。你的任务是计划、组织、控制、指挥。”关于史蒂夫·鲍尔默的授权艺术，李开复曾这样评价道：“微软的首席执行官，史蒂夫·鲍尔默，是近年来对我影响最深的人。几年前的鲍尔默就像个果断的老板，凡事喜欢一手抓，而且，总是在最前台鼓舞士气。做了首席执行官后，为了加快部门经理的成长，他却放权给公司七大部门的负责人，他不再做一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最有煽动力的拉拉队员，而是一个幕后的教练。他把从竞争对手的研究转换成对人才的研究。鲍尔默的行为对我很有启发。在遇到困难的时候，我总会想到鲍尔默可以做到，我为什么不试试？他帮助了我的成长。”

对于决策者如此，对于普通人来说这种想法同样可取。成功之路漫长遥远，单靠个人的努力是不够的，要想快速达到成功的彼岸，就要学会与人合作，学会借力做事。当一个人刚开始创业的时候，不可能马上就能组织一个大的公司，面对恶劣的自然环境和激烈的市场竞争，一个人的力量总是渺小的，俗话说：一个好汉三个帮，就是这个道理。你可能有技术而没有好的项目，你也可能有好的项目而没有资金，你还可能懂经营会管理而却没有资金、技术和项目，总之，独木难成材。因此，对于创业者来说，学会与人合作就显得特别重要。

其次，要学会分享。这里有一个有趣的故事，是关于温州人的。

当温州人发现越来越多的人喜欢吃螃蟹时，以为螃蟹在国外也会很受欢迎。于是，便有温州商人装了一船运到荷兰。很可惜的是，当地海关拒绝让螃蟹入境，温州人只好把这船螃蟹倒进了附近海域。没想到，这些生命力旺盛的螃蟹居然纷纷爬上了荷兰海岸，并在当地繁殖。这倒成了当地的一道风景。

有人认为这些螃蟹恰恰体现了温州人的特性：无论有多困难，温州人都要上岸。而且，温州人向来都是“抱团上岸”的，他们善于利用地缘关系结成彼此信任的社会关系网络。温州人的社会网络主要由族亲、朋友、乡邻三者编织而成，这为他们的流动、迁移、就业、融资及情感沟通等活动提供了支持，这成为温州人在异乡扎根成长的很重要的因素。

第三，要宽宏大量，不计个人得失。

唐朝时，郭子仪和李光弼都曾是朔方节度使安思顺的属下部将。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后来两人之间有了矛盾，行如陌路人。突然安禄山叛乱，郭子仪被升任朔方节度使，统兵抵御。李光弼成了郭子仪的部将。皇帝命令郭子仪率部出征。李光弼担心郭子仪会利用手中权力寻机报复。他硬着头皮对郭子仪说："我过去得罪您，是我的不是，今后不管怎么处置我，我无怨言，只希望高抬贵手放过我妻儿……"没等李光弼说完，郭子仪紧紧抱住李光弼，满眼流泪地说："国家危急，百姓遭殃，正需要我们同心协力，眼下正需要你这样人才，此时，怎能计较个人恩怨？"从此，郭李同心，将帅协力，在平息安史叛乱中，战功卓越。

第四，注重团队精神。

有个老太太，她找了几个中国孩子，让他们做一个游戏。她把几个拴着细线小球放进一个瓶子里，瓶口很小，一次只能容纳一个小球通过。她说："这是一个火灾现场，每个人只有逃出瓶子才能活下去。"她让每个孩子拿一根细线。时间开始了，只见几个孩子从小到大，依次拿着小球拉出来了。老太太很惊讶，她在许多国家做过这个实验，但是没有一个成功过。那些孩子无一例外地都争先恐后地把细线拼命往外拉，导致最后一堆小球堵在瓶口……

只有中国小孩可以做出来：一个瓶子，在3秒钟之内三个球都出来。三个小孩每一个人用一根线拴住一个球，别的国家的争先恐后，只有中国的小孩有秩序，喊一二三，一个一个地出，结果实验成功了。

这几个小孩子在实验前就商量好了，最小的孩子先出来，后面的等着，就这样简单地分了一下工，很快大家都逃出了瓶子。

你看，注重团队的精神，才能很快把难题迎刃而解了。

最后，也是最重要的，大家要同心协力，众志成城。

有个寓言说的是，有天两只狼饿了，出去找吃的，找了好久也没找到。他们突然看见前面有一辆小车，里面装满了吃的。两只狼都喜出望外，立刻要往回拉。在这时候出现分歧了，一只狼觉得走小道会快一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

些，于是拉起车就往小道上跑。但是另外一只狼并不是这么认为的，它觉得大道好走，肯定会更快的，于是也拉着车往另一边跑了起来。最后它们发现谁都没有办法拉动那个车，而且谁都不服谁。

其实不管它们谁对谁错，都可以达到目的，只要两只狼一起往同一个方向用力。可是它们不肯合作结果是，浪费了很多的时间在争吵上，而最终耽误了最宝贵的时间。说不定过一会儿有人回来了，它们更是一点食物都吃不到。

一盘散沙的力量怎么也是抵不过拳头的。两个人看见一只大雁飞过，于是两人决定要把大雁射下来吃了。一个人举起弓准备射并且说道："射下来煮着吃很不错。"这时候另一个人听了很是不满意，怎么能煮着吃呢，大雁当然是炒着吃好吃啊。于是两人开始大吵起来，等到两人最后达成协议，一半煮着吃一半炒着吃，此时再看大雁早就飞走了。

我们常常就是这样在浪费我们的时间，也在错过着好机会，只因为团队的不和，大家的心不能往一个地方想，不愿意妥协。最终导致机会白白地溜走了，甚至让自己的对手抓住了良好的机会，给自己以致命的打击，虽然这是自己并不想要的。

合作是成功的基石，是社会发展的综合体现。人与人之间，团队与团队之间，国家与国家之间，只有合作才会有发展、壮大，所以你一定要提升自己的合作能力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章

智猪博弈

——少劳多得的逻辑与实践

少劳也能多得？是的，而且多劳未必能够多得。

生活中，很多时候，并不是埋头苦干就可以的，

你必须动脑筋思考一下付出与得到之间的比例，寻求得失平衡。

任何位置都有那个位置该有的对策。

在智猪博弈的模型指出，如果你辛苦劳动，反而得不到更多收获。

当然现实中并不总是这样。你必须认清自己的力量和位置，

正确地运用策略，让自己成为一个睿智的人，才能让生活更加精彩。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

埋头苦干是最聪明的做法吗

博弈课程里面还有一个著名的模型叫做“智猪博弈”。这个模型是这样的：

假设猪圈里有一头大猪、一头小猪。猪圈的一头有猪食槽，另一头安装着控制猪食供应的按钮，按一下按钮会有一定单位的猪食进槽，两头隔得很远。假设两头猪都是理性的猪，也就是说他们都有着认识和实现自身利益的猪。再假设猪每次按动按钮都会有10个单位的饲料进入猪槽，但是并不是白白得到饲料的，猪在按按钮以及跑到食槽要付出的劳动会消耗相当于2个单位饲料的能量。也就是说，按按钮的猪不但要消耗2单位饲料的能量，还比等待的那个猪吃得少。

再来看具体的情况，如果大猪去按按钮，小猪等待，大猪能吃到6份饲料，小猪4分，那么大猪消耗掉2份，最后大猪和小猪的收益为4:4；如果小猪去按按钮，大猪等待，大猪能吃到9份饲料，小猪1分，那么小猪消耗掉2份，最后大猪和小猪的收益为9:-1；若两头猪同时跑向按钮，那么大猪可以吃到7份饲料，而小猪可以吃到3份饲料，最后大猪和小猪的收益为5:1；最后一种情况就是两头猪都不动，那他们当然都吃不到东西，两头猪的收益就为0。

上段文字的主要意思，我们用以下的表格来表示。数字表示不同选择下每头猪能吃到的饲料减去消耗量后的纯收益量。

智猪博弈的收益表

大猪/小猪	按按钮	等待
按按钮	5/1	4/4
等待	9/-1	0/0

从这个表格中我们可以看到一个均衡点，那就是大猪按按钮，小猪等待的策略，这个时候，大猪和小猪的净收益都是4个单位的饲料。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而且我们还可以看到的一个奇怪现象就是，如果小猪主动劳动，那么小猪的收益居然是-1，对于小猪来说，这比都躺在那儿还要吃亏，当然小猪是不会干的。

那么就是说，如果是小猪按动按钮，则大猪会在小猪到达食槽前把食物全部吃光，如果是大猪按动按钮，则大猪到达食槽时只能和小猪抢食剩下的一些残羹冷炙。既然小猪劳动不得食，则小猪不会主动按钮，而大猪为了生存，尽管只能吃到一部分，还是会选择劳动。那么，在两头猪都有智慧的前提下，最终结果是小猪选择等待，只要搭顺风车就可以了。

看看上面的图表，对于大猪来说，小猪有了这个选择，那么大猪就只有两种结果了，要么也不动，那么两头猪就等死了，要么就自己去按按钮，这样至少还有4份饲料可以吃。所以，对大猪来说，等待是一种劣势的策略。假设了大猪和小猪都是理性的智猪，那么当大猪知道小猪不会主动去按按钮的时候，它动总比不动要强，因此他会为了自己的利益而主动地奔走于踏板和食槽之间。

不管大猪采取什么样的策略，小猪劳动都是一个劣势策略，因此最开始就可以剔除这种可能。在剔除了小猪的按按钮这种方案以后，大猪就只有两种方案可供选择。在这两种策略里面，等待是一种绝对的劣势策略，所以也被剔除掉。所以在剩下的策略里面就只剩下小猪等待、大猪按按钮这个可以供选择的策略了，这就是智猪博弈的最后均衡。

那么对于小猪来说，它占绝对优势策略的是什么？如果一开始不假思索就劳动的话就会得不到任何的好处，所以有时候不去劳动反倒是好的。

生活中，有很多这样的例子，积极地去做事反而不能得到很多或者完全得不到好处，相反如果慢一点却得到了好处，那么，怎么才能得到最好的结果呢？这就需要我们用一下智慧了。比如，在某种新产品刚上市，其性能和功用还不为人所熟识的情况下，如果进行新产品生产的不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

仅有一家小企业，还有其他生产能力和销售能力更强的企业。那么，小企业完全没有必要作出头鸟，自己去投入大量广告做产品宣传，只要采用跟随战略即可。

占有更多资源的企业或者个人，必须要承担更多的义务，这在当前国际中是很常见的现象，谁先去按这个按钮，就会造福全体，而小企业占有资源少，多劳就未必一定多得。

乌龟和兔子的故事，同样也说明了这个道理。

故事中的乌龟和兔子在森林里面比赛，规则是到达目的地，拿到规定的东西就算赢了。但是规则中还有一个就是给定了两条相反的路线，随便凭自己的感觉来挑选一条，而且错误的那条路上有一条河，先到达河的会掉下去，就算输了。只要知道一个赢了或者是输了就不用比赛了。这个时候我们来看看乌龟究竟要不要拼尽全力去和兔子赛跑呢？

比赛规则知道了，那么兔子和乌龟就要开始思考了，他们的策略有哪些呢？一共就有四种选择，我们假设两个方向为A、B。

1. 兔子和乌龟可以同时选择A方向；

2. 兔子和乌龟可以同时选择B方向；

3. 兔子选择A方向，乌龟选择B方向；

4. 兔子选择B方向，乌龟选择A方向。

我们可以来看，兔子的速度肯定是比乌龟快的，这个不容置疑，还有就是这不是龟兔赛跑的故事，兔子是不会中途睡觉的，那么分析一下这几种方案。

如果假设A方向为正确方向，那么第一种方案乌龟是输定了，所以对乌龟来说这个方案是绝对的劣势，不管乌龟的速度怎么样，他都输了。

对第二种方案来说，乌龟会赢，因为兔子跑得快，那么兔子就会首

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

先到达河边，这个时候兔子就输了，乌龟不管多慢都赢了。

还有就是如果乌龟选择了错误的方向，而兔子选择了正确的方向，那么乌龟没有胜算，这个时候只要等到兔子胜利了，乌龟就不用比赛了。

如果乌龟选择了正确的方向，兔子选择了错误的方向，兔子就会很快地到达河边，当兔子掉下去之后兔子就输了。那不管乌龟的速度怎么样，乌龟都赢了。

我们来看刚才的四种方案，可以看到一种奇怪的理论，就是不管怎么样，乌龟都只要慢慢地爬行就可以了，对它来说速度再快也赶不上兔子，胜负只在选择的方向上，但是事先又不知道哪个方向的正确性，所以乌龟还是慢慢地爬最好了。总有兔子会在前面给自己探方向的。

而兔子知道乌龟的这种想法之后怎么办呢，他没有选择啊，它要为自己的利益着想，它就只能为自己的胜负而快速奔跑。

你看，从这几个假设性的例子都可以看到，并不是所有的劳动都可以多劳多得，有时候大猪的劳动只能为自己取得一点成果，为他人带来好处，但是如果自己不这样的话那大家都将失利。

理智的大猪和小猪之间博弈总是存在，就像在生活中一样，大家都不愿意去做的时候，没有办法，你是大猪就要承担这样的任务。

天下或许真有免费的午餐

智猪博弈的故事还给了我们这样的提示，站在小猪的角度就可以吃到免费的午餐，虽然在猪圈里面，表面上是大猪的实力比小猪要强势得多，但是小猪却占了优势。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们平常都说天下没有免费的午餐，但是我们在这里看到了，实际上是有的，就看你会不会吃。

当然也并不是小猪就一点事情都不做，当有一天大猪发威了，自己宁愿饿着也不要劳动的时候。小猪也会跟着挨饿了，没办法啊，如果自己去动的话还要消耗更多的能量。

生活中的小猪其实比比皆是，我们要向他们学习那种会吃免费午餐的精神，其实免费的午餐没有什么不对的，既保存实力又有所收获。

杨刚已经工作3年了，他奉行着这样的处世哲学："我就纳闷，怎么会有那么多人每天嚷嚷着自己累？要是又累又没有加薪升职，还要勤奋那只能说明自己笨！我从小职员当上经理，一直轻轻松松的，反正硬骨头自有人啃。"

有一个朋友问他："你这样，同事不会有意见吗？"

杨刚眨眨眼睛，一脸神秘地说："这就是秘诀了！你怎么能保证总有人肯拉你一把？第一，平时要善于感情投资，跟同事搞好关系，让他们觉得跟你是哥们儿，关键时刻就会出于义气帮助你；第二，立场要坚定，坚决不做事，什么事都让别人做。有些人就是爱表现，那就给他们表现的机会，反正出了事，先死的是他们。万一碰上也不爱表现的人，对我看不惯，我会告诉他，我不是不想做，我是做不来呀！你想怎么样？我的朋友多，他们都会为我说话。"

在职场中，杨刚就是那种所谓的"小猪"，做什么事喜欢投机取巧，但这并不是一种长远的办法。

做"大猪"，还是做"小猪"？

虽说做"大猪"辛苦，但"小猪"也并不轻松啊！虽然工作可以偷懒，但私下里，要花费更多的精力去编织、维护关系网，否则在公司的地位岌岌可危。张三为什么忍气吞声？不就是因为李四是经理的老部下嘛。杨刚又为什么有恃无恐？无非是有人为他撑腰。难怪说做"小猪"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的都是聪明人，不聪明怎么能左右逢源？

的确，“大猪”加班，“小猪”拿加班费，这种情况在企业里比比皆是。因为我们什么都缺，就是不缺人，所以每次不论多大的事情，总会有人去做。因为如果都耗着不做，那就得一起挨老板骂。这些常年在一起工作多年的战友们，对对方的行事规则都了如指掌。“大猪”知道“小猪”一直是过着不劳而获的生活，而“小猪”也知道“大猪”总是碍于面子或责任，不会坐而待之。因此，其结果就是总会有一些“大猪们”过意不去，主动去完成任务。而“小猪们”则在一边逍遥自在，反正任务完成后，奖金一样拿。

诚然，这样的做法内耗比较大，大猪也会有疲惫到不愿意动的时候。而且，如果大家都是实力差不多的小猪，互相推脱，效率可想而知。小猪们会“偷懒”，他们不是不做事，而是可以自己不做的事情那就让别人去做。难怪，很多人的感慨，职场太累，但有些人干得不多，但拿到的并不比别人少。

再看故事中的主人翁为什么这么心安理得呢？首先，他有足够的工作能力把平常的工作做得很好，要不然也不能胜任一个经理的职位。第二，他有足够的交际能力，就是借助别人的力量形成自身更大的优势。不要小看它，懂得借用别人的力量也是一种能力，让自己的免费午餐可以长久地存在。

不止是在职场上，在很多的投资上面也有这样的。注意观察，你就能发现免费的午餐其实还是有的。例如，在进行理财等方面，我们不懂那么多的金融知识，但是我们还是要进行理财啊，这个时候我们就可以跟着别人学了。

金融证券市场是一个群体博弈的场所，其真实情况非常复杂。在证券交易中，其结果不仅依赖于单个参与者自身的策略和市场条件，也依赖其他人的选择及策略。

在“智猪博弈”的情景中，大猪是占据比较优势的，但是，由于小

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

猪已然是别无选择，使得大猪为了自己能吃到食物，不得不辛勤忙碌，反而让小猪搭了便车，而且比大猪还得意。这个博弈中的关键要素是猪圈的设计，即踩踏板的成本。证券投资中也是有这种情形的。例如，当庄家在低位买入大量股票后，已经付出了相当多的资金和时间成本，如果不等价格上升就撤退，就只能接受亏损。

所以，基于和大猪一样的贪吃本能，只要大势不是太糟糕，庄家一般都会抬高股价，以求实现手中股票的增值。这时的中小散户，就可以对该股追加资金，当一只聪明的“小猪”，让“大猪”庄家力抬股价。当然，要发现这样的股票并不容易，所以当“小猪”所需要的条件，就是发现有这种情况存在的猪圈，并冲进去。这样，你就成为一只聪明的“小猪”。

从散户与庄家的策略选择上看，这种博弈结果是有参考价值的。例如，对股票的操作是需要成本的，事先、事中和事后的信息处理，都需要金钱与时间成本的投入，如行业分析、企业调研、财务分析等。一旦已经付出，机构投资者是不太甘心就此放弃的。而中小散户，不太可能事先支付这些高额成本，更没有资金控盘操作，因此只能采取小猪的等待策略。等到庄家动手为自己觅食而主动出击时，散户就可以坐享其成了。

股市中，散户投资者与小猪的命运有相似之处，没有能力承担炒作成本，所以就应该充分利用资金灵活、成本低和不怕被套的优势，发现并选择那些机构投资者已经或可能坐庄的股票，等着大猪们为自己服务。散户和机构的博弈中，散户并不是总没有优势的，关键是找到有大猪的那个食槽，并等到对自己有利的游戏规则形成时再进入。

股市里的“小猪”如果想把自己修炼成真正能挣钱的人，就要逐渐做到：置身于股市当中，见股票跌而不急躁，见股票涨而不激动，这才是进入了可挣钱的境界。“小猪”要记住保存实力比任何事情都重要，在没有确定“大猪”真的把行情给发动起来之前，决不轻举妄动。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

博弈理论看似简单，其实运用还是有难度的，要先彻底地明白这个原理，还要研究并掌握好大猪的心态，做到把免费的午餐随便拿的境界。

生活嘛，就是付出劳动能得到更多的收获，必须要掌握的，“坐享其成”的方法使自己轻松有收获。

博弈学中的“无为而治”

怎么才能什么都不做，像小猪一样躺着就有吃的？有一个广泛流传的故事很好地揭示了这个道理：

某大学公开招聘两名教授，一个是教经济学的，一个是教会计学的。经过层层选拔，最终有两人获得机会，姑且称之为A教授和B教授。接下来就是一个让所有人想不通但现实得不能再现实的选择过程。会计学教授的工资是5000元/月，而经济学教授的工资是3500元/月。A、B两教授具有相同的学历背景——会计学硕士，同时又都有经济学的教学经验，A教授的会计学教学经验优于B教授。

以你我之头脑去分析，知识就是金钱，知识越多，工资越高，A教授理所当然地会获得会计学教授职位。但事实并非如此。因为B教授知道市场行情，而且知道到了目前，不可能有新的竞争者加入。因此，在与教务主任谈判时，极力否认自己具有经济学的教学经验，甚至说如果让他去讲授经济学会误人子弟，与其这样，自己宁可不要这份工作。而A教授为了证明自己的能力，加之对博弈论研究不够，一开始就合盘托出，甚至大谈特谈自己的经济学教学经验。事情到此为止，我想每个人都看出了门道，学校不可能重新招聘，而两教授也都不可能随便丢掉到手的美差。最终的结果就是B教授获得了会计学的教授职位，而A教授只好退而求其次，教授经济学。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这不是一个臆想的故事，而是活生生的现实。你是不是经常为自己渊博的知识而自豪呢？或者你也经常为有些人仅有一技之长却比你拿了更高的薪水而郁郁寡欢呢？不要责怪自己，也不要怨天尤人，生活中这样的例子比比皆是。这不是谁的错，因为你觉得想不通的事也有它的科学性。

同样的学问，甚至A教授更加厉害一些，但是得到的结果却让人大吃一惊。所以有时候积极地去表现并不会有一个很好的结果，所谓能干就多干点嘛，大猪当然就是大家认定的多干之人。

而B教授不用在教务主任面前吹嘘自己的能力，不用那么卖力地去展示自己，就能得到那个高薪水的职位。当然，似乎这看起来很不公平，但是现实就是这样，不公平是正常的，要做的是怎么在不公平中突出，即使现实不公平也能得到自己想要的位置。只有这样的人才是很好地利用了自己的智慧，才能在生活中活得更好。

在商业的运作上更是如此，我们要学会借他人之力让自己成长，小猪仅仅依靠自己的力量是长不大的，甚至劳作了半天还可能会饿死。对于很多的小企业来说，也是如此，不依靠外部的力量是很难成气候的，外在已经有的舞台和力量就直接用就可以了。作为小猪，自己的力量小，那就要找到大猪，要学会“借”让大猪的实力给自己服务，增加自己的竞争力。

20世纪50年代末，美国的佛雷化妆品公司基本独占了黑人化妆品市场。虽然有很多的化妆品公司与其竞争，但是它的霸主地位始终无法撼动。

这时，公司有一名推销员自立门户了，这个人就是乔治·约翰逊，他还邀请了三个同伴一起创业，其实最开始大家对他的实力很是怀疑，因为在与佛雷的强大竞争力下，撤出这个市场的大公司已经不计其数了，这样的小公司根本没有竞争力。但是乔治的想法不一样，他觉得他们不是要和佛雷竞争，而是要从佛雷那里分到一杯羹，所以从某种意义

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上来说，佛雷越发达，对自己也就越是有利，只要借助佛雷的力量就可以了。

果然，乔治说到做到。当自己的产品生产出来之后，他的广告词让大家很是惊讶，那就是：黑人兄弟姐妹们，当你用过佛雷公司的化妆品之后，再擦上约翰逊的粉质膏，你会有意想不到的效果！

从这则广告你就可以看得出来，很是奇特的，它不像一般的广告词一样，总是抬高自己贬低别人，这则广告表面上在抬高佛雷的产品，但其实是在推销自己的产品。这就是借助别人已有的声誉，自己只要挂靠上来，别的什么都不干的策略。

约翰逊把自己的新产品和佛雷的名字摆在一起，消费者们很自然地就接受了约翰逊的粉质膏。打出第一步之后，约翰逊又开始推出一系列的新产品，这时候的消费者已经接受了他们的东西，随之而来的事情就变得很顺理成章了。

经过了几年的努力，他们居然打败了佛雷，成为了黑人化妆品市场的新霸主。

这就是一个借助已有产品的声誉打出自己品牌的例子，但是要注意的是：首先小猪至少要有自己的实力才可以，然后在借助大猪的影响力来壮大自己的实力，扩大自己的市场占有率。

什么都不做并不是说真的一点事情都不做，而是说可以不做的我们就不要做了，借助外界的力量，能让别人去做的，自己就不用再费力了。生活中多一点悠闲，智慧的工作，让自己活得更加自在一些。

不劳而获，千万别太过分

我们都知道了小猪的优势策略是等待，大猪只能去按按钮，小猪就可以从中受益。换句话说，小猪在这个博弈中具有后动优势，大猪不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

动，那么小猪的损失也不会太多，大家都饿着呗；而大猪一动，大家都有得吃。

为什么会造成这样的局面呢，主要是因为设局的不合理。不能说小猪是在偷奸耍滑，因为劳动并不能给它带来任何的益处，甚至是消耗更多的能量。

如果你是猪圈中的小猪，你也不会持续为了得不到的东西奔波呀！这时候我们就要改变策略了。

如果你是大猪，长久这么下去肯定也不愿意，可是不劳动又没有粮食吃，那么怎么办呢？

为此，出现了一种新的智猪博弈，即改变最初的设计方案，这里是三种改动方案：

【改变方案一：减量方案】

投食仅原来的一半分量。结果是小猪大猪都不去踩踏板了。小猪去踩，大猪将会把食物吃完；大猪去踩，小猪也会把食物吃完。谁去踩踏板，就意味着为对方贡献食物，所以谁也不会有踩踏板的动力了。如果目的是想让猪都去多踩踏板，这个游戏规则的设计显然是失败的。

【改变方案二：增量方案】

投食为原来的一倍分量。结果是小猪、大猪都会去踩踏板。谁想吃，谁就会去踩踏板。反正对方不会一次把食物吃完。小猪和大猪相当于生活在物质相对丰富的“共产主义”社会，所以竞争意识不会很强。

对于游戏规则的设计者来说，这个规则的成本相当高（每次提供双份的食物）；而且因为竞争不强烈，想让猪都多踩踏板的效果并不好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

【改变方案三：减量加移位方案】

投食仅原来的一半分量，但同时将投食口移到踏板附近。结果呢，小猪和大猪都在拼命地抢着踩踏板。等待者不得食，而多劳者多得。每次的劳动刚好消费完。

对于游戏设计者，这是一个最好的方案。成本不高，但收获最大。原版的“智猪博弈”故事给了竞争中的小猪以等待为最佳策略的启发。但是对于公平而言，小猪不参与竞争，靠搭便车，分享资源配置并不是最佳状态。为使资源最有效配置，规则的设计者是不愿看见有人搭便车的，政府如此，公司的老板也是如此。而能否完全杜绝“搭便车”现象，就要看游戏规则的核心指标设置是否合适了。

其实第三种方案的设计就是设计者在为小猪留下一些口粮，为了保证大家都能吃到东西而不是最开始那种不合理的设计。小猪有了粮食的保证，而且必须要劳动才会有粮食，最重要的是劳动了就一定有吃的，这当然就是一个很有诱惑力的条件了，小猪也会抢着为自己创造财富了。

比如公司的激励制度设计，奖励力度太大，又是持股，又是期权，公司职员个个都成了百万富翁，成本高不说，员工的积极性并不一定很高。这相当于“智猪博弈”增量方案所描述的情形。但是如果奖励力度不大，而且见者有份，不劳动的“小猪”也有，一度十分努力的“大猪”也不会有动力了——就像“智猪博弈”减量方案一所描述的情形。最好的激励机制设计就像方案三——减量加移位的办法，奖励并非人人有份，而是直接针对个人（如业务按比例提成），对公司而言，既节约了成本又消除了“搭便车”现象，能实现有效的激励。

当然，这是需要管理者们考虑的问题了，可是生活中很多时候的游戏规则不能由我们自己来做很大的改变，如果我们是生活中的“大猪”，我们该做什么呢？我们是不是就不干了，放弃了自己按按钮？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作为小猪，有便宜我们就要学会去捡，要利用自己的智慧让大猪去为自己服务。在最开始的假设里，我们何不这么想一下，大猪和小猪的分配是不是有一些问题呢？如果最开始就不要这么绝对地给了小猪的劣势原则，而是小猪劳动之后会有一些粮食给自己留着；又或者是大猪等着小猪按完按钮回来之后大家一起开始吃，这样小猪得到的东西就会比前面说的要多，这样小猪的劳动积极性就会增加许多了。

这种情况下，大猪劳动也不会感觉到不公平，不会再觉得自己的劳动成果被别人瓜分了，主要还是要大猪从自己处理粮食的技术上来解决，给小猪留一点口粮其实就是在给自己留一点休闲的时间。

曾经有个对比的故事，说是两个地方的两个矿区老板，一个老板很是大方，给工人的工资比哪儿的都要高。而另外一个老板就不是这么想的，他觉得矿区是自己开发出来的，工人只给一些基本的工资就可以了，其他的都应该归自己所得。

两个矿区的人就这样生活着，前一个地区的工人的生活富裕有保证，他们除了自己的基本生活外，业余还能有一些其他的娱乐消遣。逐渐地，这边的工人都活得很滋润。并且这个矿区的老板还在附近的地方开办了很多的消费场所，赚取了更多的钱，发给工人的工资更多，大家干事也更卖力。矿区也在完善着，安全措施之类的也都做得很好。渐渐地，这个地方就成为了一个繁华的小城镇。

而另外一个矿区却是另外一番景象，这个老板想尽办法去最大化地榨取工人，工人的劳动性越来越低下，怎么惩罚都没有办法，大家都联合反对他。矿里面老是出事，工人的医药费都花掉了不少，而且这里的工人越来越少，老板一直不明白这究竟是怎么回事。

这两个故事一对比就可以看得出，是分配出了问题，当工人多劳了得不到适合的报酬就没有积极性了，作为一个管理者，很多时候，只要稍微激励一下员工，给予一点甜头只会为自己换来更多的利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把光环与阻力一并让出

刘翔在每次大赛的预赛上，总是余留一些力气，在总决赛场上一战高低。按照刘翔的话说，预赛跑第几并不重要，只要能轻松进入复赛即可。刘翔在每次的田径黄金联赛上总是能赢，他的胜利从某种意义上是智猪博弈思维的体现。

而美国的经济学家奈尔伯夫就不这么干。他参加剑桥大学的五月舞会，舞会有一种赌博游戏，每人得到相当于20美元的筹码，参与者以押赌注形式参加，最后，胜利者可以得到明年舞会的免费入场券。

奈尔伯夫运气很好，在最后一轮他赢得了700美元筹码，第二名是一个英国的姑娘赢得了300美元的筹码，其他参赛者都淘汰出局，聪明的英国姑娘要求求和，但是傲慢的奈尔伯夫拒绝求和。

最后一论，英国姑娘破釜沉舟，把300美元的筹码押在了3的倍数上，取胜的概率是12/37；奈尔伯夫见状更是红了眼，他把自己的700美元筹码押在了2的倍数上，取胜的概率是18/37。

结果小概率发生了奇迹，英国姑娘取得了最后的明年的免费入场券。

事后，奈尔伯夫很懊悔自己的冲动，他犯的致命的错误就是想很快赢得第一。其实，胜利对于奈尔伯夫已经不重要，如果他跟随英国姑娘后面押相同的筹码，无论输赢，最后的结果只会是奈尔伯夫占据上风。也就是说对于排在第一名的老奈来说，输赢已经不重要了，重要的是把英国姑娘的筹码都吸到自己囊中即可。因为无论英国姑娘押多少倍数，老奈跟随其后，最终的胜利就非他莫属了。

刘翔和奈尔伯夫有相同之处也有不同之处，刘翔在预赛的目标仅仅是进入决赛，名次不重要，而奈尔伯夫的誓争第一的“亡命发力”导致了自己的失败。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中国有句古话，叫做“宁为鸡头，不当凤尾”，意思是告诉人要永远争着当第一，而不能落后于别人。“不当凤尾”是正确的，凡是有所追求的人，都不能甘于落后。但是如果你一心想着“宁为鸡头”的虚名，往往会为此付出很大代价，而紧跟着你的第二名，却占尽实利。

日益发达的交通和通讯设施和成熟的网络经济，正在改变人类的生存状态和社会的商业模式，也使得企业间的竞争变得越来越残酷。只有先生存、找出路，才可能再谋发展壮大。毕竟能登上塔顶浪尖的企业少之又少，对于大多数公司来说，在“老大”的光环外找到自己的生存空间，才是更现实的生存之道。

《孙子兵法》曰：“不战而屈人之兵，乃上策也。”紧跟着老大走，便是不战而屈人之兵的上策。日本索尼公司曾向外界公布了一个秘密，这给我们很多的启示。过去，索尼在研发上投入很大，但往往只开花不结果，花了九牛二虎之力将新产品推出之后，别的公司却很快掌握了相关技术，并跟在索尼后面推陈出新。所以，索尼公司成了冤大头，为他人做了嫁衣裳。为此，索尼公司改变了策略，紧跟市场，待别人推出新产品打开市场后，索尼马上研究其不足，通过进一步的技术创新，开发并迅速推出其第二代产品，在性能、价格、设计等方面都优于对方的第一代，结果取得了“青出于蓝而胜于蓝”的技术创新和市场竞争效果。

会做“老二”并非真的是甘居人后，而是可以从做“老二”中尝到更多的甜头，从而使自己在做事的一开始就可以借“蹭车”获得利润。

在中国台湾企业的经营管理概念中，存在着这样一种说法，叫做“老二哲学”，意思就是既不做第一，也不做第三，而是要做第二，紧紧地跟在第一后面，一旦有了机会，就冲向第一的位置。

万燕曾经高居VCD行业的第一，而最后却都被步步高和爱多超越。当年万燕投入了很多钱，向消费者宣传VCD是好东西。当VCD有了市场之后，并且大家也接受VCD是好东西时，步步高和爱多及时抓

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

住机会：他们开始建立属于自己的品牌，并且不断地完善自己的营销网络，把价格降低，最后他们成功了。而与此同时，万燕也宣布了失败。

很多的时候，当同行第一时间推出一种新的产品后，虽然你并不是最先抢占时机的人，但是你可以通过自己独特的优势，在同行中鹤立鸡群，并且从第二变为第一。比如温州人生产打火机的例子，足以证明这种观点。

十几年前，日本的打火机被一些从海外归来的温州人带回了自己的家乡，并被当做礼物送给了当地的亲戚。其中有个亲戚脑子很聪明，他将打火机各零件全部拆开，并仔细地研究，经过短短的三个月时间，温州人就用自己的双手做出了中国的第一只打火机。这个温州人名叫周大虎。在上个世纪九十年代初的时候，打火机还处于高档次产品的行列，每只日本产的金属外壳打火机，市场售价为30到40美元，而温州人凭着廉价的劳动力和快捷的仿造工艺，在保证具有相同质量的前提下，造出的打火机仅以1美元的价格出售，并且投入到国际市场中。现在，由于温州的打火机市场竞争力太强，使得原来的世界三大打火机生产基地，包括日本、韩国和中国台湾中的80%的厂家倒闭。温州的打火机占领了国内市场的94%，在世界市场中也占了80%。有人曾开玩笑说，如果把温州人一年之内生产的打火机排列起来，其长度是地球周长的两倍。事实上，这种说法并不夸张。

做打火机生意的温州商人说：“模仿的行为并不可耻，关键是你模仿之后要赋予新的内涵，使它拥有新的生命。”

勤劳的小猪需要的是耐性

前面我们分析过，作为“小猪”，在博弈中采用等待和跟随的优势策略，便可以吃到免费的午餐。但是，在生活中、工作中和商业活

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

动中，很多时候我们并不甘心做那只“小猪”。因为小猪只能吃到不多的粮食，或许还会限制自身的发展。但同时，小猪又不可能一下战胜大猪，将所有的粮食归为自己，怎么办呢？可以忍住性子，采用“后发制人”的策略。

最经典的后发制人的例子是田忌赛马。田忌在孙膑的指导下，先牺牲了第一匹慢马，虽然处于落后的局面，但是之后的两匹马接连战胜了齐王的两匹马，取得了这场赛马博弈的胜利。

事实上，“忍”作为一种处世的学问，对于人们来说，是绝对不可缺少的。所以，俗话说：“忍字心上一把刀，一事当前忍为高”。无论是在事业上，还是在个人的人生征途上，挫折和失败是难免的。暂时忍让是为了后发制人做最重要的铺垫。

隋朝的时候，隋炀帝十分残暴，各地农民起义风起云涌，隋朝的许多官员也纷纷倒戈，转向帮助农民起义军，因此隋炀帝对大臣们都有防备。

唐国公李渊（唐太祖）曾多次担任中央和地方官，所到之处，悉心结纳当地的英雄豪杰，多方树立恩德，因而声望很高，许多人都来归附他。大家都替他担心，怕他遭到隋炀帝的猜忌。正在这时，隋炀帝下诏让李渊到他的行宫去晋见。李渊因病未能前往，隋炀帝很不高兴，多少产生了猜疑之心。当时，李渊的外甥女王氏是隋炀帝的妃子，隋炀帝向她问起李渊未来朝见的原因，王氏回答说是因为病了，隋炀帝又问道：“会死吗？”

王氏把这个消息传给了李渊，李渊更加谨慎起来，他知道自己迟早会为隋炀帝所不容，但过早起义又力量不足，只好隐忍等待。于是，他故意败坏自己的名声，整天沉湎于声色犬马之中，而且大肆张扬。隋炀帝听到这些，果然放松了对他的警惕。这样才有后来的太原起兵和大唐帝国的建立。

忍，不是一味妥协，不是委曲求全，“沉默是为了雄辩，而非噤声；雌伏是为了雄飞，而非隐退；忍辱是为了雪耻，而非饮恨！”忍，是一种以退为进、以弱胜强的博弈哲学！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在竞争激烈的商业社会，不乏那些依靠“后发制人”的成功案例，克莱斯勒的前任总裁亚科卡的经历就非常耐人寻味。

美国著名企业家亚科卡，在20世纪70年代初担任福特汽车公司总经理。八年中他为福特汽车公司挣了35亿美元的利润。正当他春风得意之时，由于嫉妒和猜忌，他被老板亨利·福特免去了福特汽车公司总经理的职务。面对精神的创伤和打击，54岁的亚科卡没有向命运投降，决心暂时忍让，寻找一个可以再次施展自己的才华、能大干一番事业的地方，用成功的事实让亨利·福特永世难忘。

为了实现自己的抱负，他拒绝了一些条件优厚的企业的招聘，而接受了当时深陷危机、濒临破产的克莱斯勒汽车公司的聘请，担任总裁。上任后，他首先对公司组织机构大动手术，特别是主管人员中。实行以品质、生产力、市场占有率和营运利润等因素来决定分配红利的政策，主管人员没有达到预期的目标，将扣除25%的红利，还规定在公司尚没有起死回生之前，最高管理层各级人员减薪10%，而亚科卡本人的年薪只有象征性的一美元。他想以此表明，大家都在为走出困境而奋斗。为了争取政府贷款，他亲自出马向新闻界游说，不得不像个被告一样站在国会各个小组委员会面前接受质询。他由于劳累，导致眩晕症复发，差点儿晕倒在国会大厦的走廊里。

经过几年的励精图治，80年代初，克莱斯勒汽车公司终于走出困境，开始扭亏为盈。1983年盈利9亿美元，1984年创利润达24亿美元，1985年首季获纯利5亿多美元。亚科卡也成为美国的传奇人物，数以万计的来信敦促他竞选美国总统，老布什也把他当作1988年竞选总统的“十分强有力的竞争对手”。

试想，亚科尔当初若没有选择暂时隐忍、励精图治，还会有后来的成功吗？在职场博弈中，忍也是成功的法宝，许多能忍之人，都获得了比其他人更多的回报。

大成公司销售部新来了一名业务员魏莹，她活泼热情，能说会道，没过多久就为公司谈下了几笔大买卖，再加她性格开朗，人又大方，公司上上下下都很喜欢她，开玩笑地叫她“小财神”，可这引起了一个人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的不满——销售主管孙小平。

孙小平是公司老总的远亲，平时不苟言笑，没有什么业绩却喜欢教训人，他常常训斥魏莹做人太高调，不懂谦虚。销售部的人都不喜欢他，魏莹每次被训斥也只是轻松地笑一笑，跟没发生似一样的。

自从魏莹来了后，公司的销售业绩节节攀升，一年后，公司评选年度先进人物时，大家都认为是魏莹当选无疑，没想到上台领奖的却是主管孙小平。看着孙小平在台上虚伪做作地说着致谢词，大家都为魏莹抱不平："他孙小平凭什么呀，抢了人家的功劳还沾沾自喜，一点也不知道害臊。"魏莹看着台上的孙小平，仍然只是轻松地笑了笑，什么话也没说。

这以后，孙小平在销售部就更加放肆了，经常抢业务员的功劳不说，对魏莹的态度更是嚣张。大家都劝魏莹直接去跟老总反映，虽说不一定能压制住孙小平，但至少可以打击打击他的嚣张气焰。可魏莹什么也没说，反而工作得比以前更卖力了。大家都为魏莹可惜，说她是一个老好人。

没想到，几年后，魏莹突然高薪跳槽到大成公司的死对头集安公司做了销售主管，还带走了大成公司绝大部分的客户，大成公司一下子突遭重创，陷入了危机之中。以前的同事们都百思不得其解，凭魏莹的业绩和能力，只要她向老总申请，在大成公司得到一个主管职位是轻而易举的，为什么她几年来都没有争取，却突然跳槽到别的公司呢？有些同事去问魏莹，魏莹笑了笑回答说："以我这几年的成绩，向大成公司要一个主管职位确实很容易，但是这几年来，孙小平频繁抢夺我们的功劳，公司老总都没有说话，不管他知道还是不知道，这么不公平的事情存在了这么久，说明这家公司的用人制度是不完善的，或者说是不公平的，在这样一家公司继续做下去，谁能保证我做了主管以后就能受到公正的待遇呢？还不如暂时忍下来，锻炼好自己的本事，等到时机成熟，再争取我相应的待遇。再说了，有突出的业绩和工作能力，我走到哪里会不受欢迎呢？"同事们听了，不得不佩服魏莹的远见和忍耐力。

忍让，是理性的以柔克刚、以退为进，顾全的是大局，着眼的是未来。它是博弈智慧中不可或缺的，它是一种心法，一种涵养，一种美德。可以毫不夸张地说，忍让是我们从"小猪"走向"大猪"的必修之术。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章

博傻理论

——笨到最后的人才是真笨

在博傻理论中，应该如何判断自己是不是最大的笨蛋呢？

其实只要你后面还有愿意出更高价格的更大笨蛋来做你的“下家”，

那你就不是最后、最大的那个笨蛋，而是赢家。

在许多投机行为中，关键是判断“有没有比自己更大的笨蛋”，

只要有，那么剩下的只是赢多赢少的问题。

如果再没有一个愿意出更高价格的更大笨蛋来做你的“下家”，

那么你就成了最大、最后的笨蛋。所以，你必须要睁大眼睛。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从凯恩斯的理论谈起

著名的经济学家凯恩斯，为了能够专注地从事学术研究，免受金钱的困扰，曾以讲课赚取课时费，但课时费的收入毕竟是有限的。于是他在1919年8月，借了几千英镑去做远期外汇这种投机生意。

仅仅4个月的时间，凯恩斯净赚1万多英镑，这相当于他讲课10年的收入。但3个月之后，凯恩斯把赚到的利润和借来的本金输了个精光。7个月后，凯恩斯又涉足棉花期货交易，又大获成功。

凯恩斯把期货品种几乎做了个遍，而且还涉足于股票。到1937年他因病而“金盆洗手”的时候，已经积攒起一生享用不完的巨额财富。

与一般赌徒不同，作为经济学家的凯恩斯在这场投机的生意中，除了赚取可观的利润之外，最大也是最有益的收获是发现了“笨蛋理论”，也有人将其称为“博傻理论”。

什么是“博傻理论”呢？凯恩斯曾举过这样一个例子：

从100张照片中选出你认为最漂亮的脸，选中的有奖。但确定哪一张脸是最漂亮的脸是要由大家投票来决定的。

试想，如果是你，你会怎样投票呢？此时，因为有大家的参与，所以你的正确策略并不是选自己认为的最漂亮的那张脸，而是猜多数人会选谁就投谁一票，哪怕丑得不堪入目。在这里，你的行为是建立在对大众心理猜测的基础上而并非是你的真实想法。

凯恩斯说，专业投资大约可以比作某报社举办的比赛，比赛由读者从100张照片中选出6张最漂亮的面孔，谁的答案最接近全体读者作为一个整体得出的平均答案，谁就能获奖；因此，每个参加者必须挑选的并非他自己认为最漂亮的面孔，而是他认为最能吸引其他参加者注意力的面孔，而那些其他参加者也正以同样的方式考虑这个问题。现在要选的不是根据个人最佳判断确定的真正最漂亮的面孔，甚至也不是一般人认

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为的真正最漂亮的面孔。我们必须做出第三种选择，即运用我们的智慧预测一般人的意见，认为一般人的意见应该是什么。这与谁是最漂亮的女人无关，你需要关心的是怎样预测其他人认为谁最漂亮，又或是其他人认为谁最漂亮。

“博傻理论”所要揭示的就是投机行为背后的动机，投机行为的关键是判断“有没有比自己更大的笨蛋”，只要自己不是最大的笨蛋，那么自己就一定是赢家，只是赢多赢少的问题。如果再没有一个愿意出更高价格的更大笨蛋来做你的“下家”，那么你就成了最大的笨蛋。可以这样说，任何一个投机者信奉的无非是“最大的笨蛋”理论。

生活中有许多例子与这个模型是相通的。比如“十佳运动员”的评选，在这些投票当中，对于每个投票者的激励是：他如何“正确地”选中某些人，不仅要选中10个人，而且顺序也要正确，那么投票者将获得某种奖励。但是如何才能选中“正确的”人选呢？有“正确的”人选吗？得票多的就是正确的吗？或者严格地说，得票最多的是第一名，得票次之的是第二名等等。因此，投票者能够选中的话，或者说被他提名的能够“当选”的话，关键是猜测别人的想法，猜对了你就能获奖，猜错了，你则不能获奖。在这里，我们可以看到没有正确与否，或者谁应该选上、谁不应该选上的问题，而是投票的人相互猜测的结果（当然，在这个过程中舆论的导向作用是很大的，它似乎告诉了人们某某人是其他许多人所要选的）。

其实，在期货与股票市场上，人们所遵循的也是这个策略。许多人在高价位买进股票，等行情上涨到有利可图时迅速卖出，这种操作策略通常被市场称之为傻瓜赢傻瓜，所以只能在股市处于上升行情中适用。从理论上讲，博傻也有其合理的一面，博傻策略是高价之上还有高价，低价之下还有低价，其游戏规则就像接力棒，只要不是接最后一棒都有利可图，做多者有利润可赚，做空者减少损失，只有接到最后一棒者倒霉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人们之所以完全不管某个东西的真实价值，也愿意花高价购买，是因为他们预期中有一个更大的笨蛋，会花更高的价格，从他们那儿把它买走。比如说，你不知道某个股票的真实价值，但为什么你会花20块钱去买一股呢？因为你预期当你抛出时会有人花更高的价钱来买它。所以，在资本市场中（如股票、期货市场），人们之所以完全不管某个东西的真实价值而愿意花高价购买，是因为他们预期会有一个更大的笨蛋会花更高的价格把它从自己手中买走。

再比如说艺术品投资，你之所以完全不管某件艺术品的真实价值，即使它一文不值，也愿意花高价买下，是因为你预期会有更大的笨蛋花更高的价格从你手中买走它。而投资成功的关键就在于能否准确判断究竟有没有比自己更大的笨蛋出现。只要你不是最大的笨蛋，就仅仅是赚多赚少的问题。如果再也找不到愿意出更高价格的更大笨蛋从你手中买走这件艺术品的话，那么，很显然你就是最大的笨蛋了。

当然，肯定会有人成为最后的笨蛋。1720年，英国股票投机狂潮中就有这样一个插曲：一个无名氏创建了一家莫须有的公司。自始至终无人知道这是一家什么公司，但认购时近千名投资者争先恐后把大门挤倒。没有多少人相信他真正获利丰厚，而是预期有更大的笨蛋会出现，价格会上涨，自己能赚钱。饶有意味的是，牛顿也参与了这场投机，并且最终成了最大的笨蛋。他因此感叹：“我能计算出天体运行，但人们的疯狂实在难以估计。”

有一天，有一个人去文物市场，有商人向他推销一个钱币，金黄色的，商人说这是金币，要卖100元。但这个人一眼就看出来这是黄铜，最多值1块钱。

于是这个人对商人说：1元的东西，100元我肯定不会买，但是我愿意以5元买下来。商人看他是识货的，不敢再骗人，最后以5块钱成交。

这个人的朋友知道了这件事，对他说：你真傻，明知道是1元的东西，你花5元买下来，那不是傻瓜吗？这个人说：是的，我很傻，但是，我知道有人比我更傻，我花5元买来的东西很快就有更傻的人以10

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

元买走。

过了几天，果然这个人把这个“金币”以20元的价格卖了出去，净赚15元。

这个人的理论是：自己买贵了无所谓，只要找到一个比你更傻的人就成功了。就如同今天的房市和股市，如果是做头傻那是成功的，做二傻也行，别成为最后的那个大傻子就行。

博傻理论告诉人们最重要的一个道理是：在这个世界上，傻不可怕，可怕的是做最后一个傻子。

美丽花卉也能变成祸水

这是两种美丽的花卉，可是都曾给人们带来过狂喜，也带来过灾难。

人们绝对没想到世界经济发展史上第一起重大投机狂潮，是由一株小小的植物引发的。这一投机事件使荷兰由一个强盛的殖民帝国走向衰落而被载入史册的，它也是迄今为止证券交易中极为罕见的一例。经济学上的特有的名词“郁金香现象”便由此而出。

郁金香，一种百合科多年生草本植物。郁金香原产于小亚细亚，在当地极为普通。一般仅长出三四枚粉白色的广披针形叶子，根部长有鳞状球茎。每逢初春乍暖还寒时，郁金香就含苞待放，花开呈杯状，非常漂亮。郁金香品种很多，其中黑色花很少见，也最珍贵。郁金香的花瓣上，多有条纹或斑点，容易受病毒的侵袭。

17世纪的荷兰社会是培育投机者的温床。人们的赌博和投机欲望是如此的强烈，美丽迷人而又稀有的郁金香难免成为他们猎取的对象，机敏的投机商开始大量囤积郁金香球茎以待价格上涨。在舆论鼓吹之下，人们对郁金香的倾慕之情愈来愈浓，最后对其表现出一种病态的倾慕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
-任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与热忱，以致拥有和种植这种花卉逐渐成为享有极高声誉的象征。人们开始竞相效仿疯狂地抢购郁金香球茎。起初，球茎商人只是大量囤积以期价格上涨时抛出，随着投机行为的发展，一大批投机者趁机大炒郁金香。一时间，郁金香迅速膨胀为虚幻的价值符号，令千万人为之疯狂。

郁金香在培植过程中常受到一种“花叶病”的非致命病毒的侵袭。病毒使郁金香花瓣产生了一些色彩对比非常鲜明的彩色条或“火焰”，荷兰人极其珍视这些被称之为“稀奇古怪”的受感染的球茎。

“花叶病”促使人们更疯狂的投机。不久，公众一致的鉴别标准就成为：“一个球茎越古怪其价格就越高！”郁金香球茎的价格开始猛涨，价格越高，购买者越多。欧洲各国的投机商纷纷拥集荷兰，加入了这一投机狂潮。

1636年，以往表面上看起来不值一钱的郁金香，竟然达到了与一辆马车、几匹马等值的地步。就连长在地里肉眼看不见的球茎都几经转手交易。

1637年，一种叫Switser的郁金香球茎价格在一个月里上涨了485%！一年时间里，郁金香总涨幅高达5900%！

所有的投机狂热行为有着一样的规律，价格的上扬促使众多的投机者介入，长时间的居高不下又促使众多的投机者谨慎从事。此时，任何风吹草动都可能导致整个市场的崩溃。

一时间，郁金香成了烫手山芋，无人再敢接手。郁金香球茎的价格宛如断崖上滑落的枯枝，一泻千里，暴跌不止。荷兰政府发出声明，认为郁金香球茎价格无理由下跌，让市民停止抛售，并试图以合同价格的10%来了结所有的合同，但这些努力毫无用处。一星期后，一根郁金香的价格几乎一文不值，其售价不过是一只普通洋葱的售价。

千万人为之悲泣。一夜之间，多少人成为不名分文的穷光蛋，富有的商人变成了乞丐，一些大贵族也陷入无法挽救的破产境地。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

暴涨必有暴跌，客观经济规律的作用是任何人都无法阻挡的。下跌狂潮刚过，市民们怨声载道，极力搜寻替罪羊，却极力回避全国上下群体无理智的投机这一事实。他们把原因归结为那个倒霉的水手，或把原因归结为政府调控手段不力，恳请政府将球茎的价格恢复到暴跌以前的水平，但这显然是自欺欺人。

人们紧接着把求援之手伸向法院。恐慌之中，那些原已签订合同要以高价购买的商人全部拒绝履行承诺，只有法律才能督促他们依照合同办事。然而，法律除了能干预某些具体的经济行为外，它是决不能凌驾于经济规律之上的。法官无可奈何地声称，郁金香投机狂潮实为一次全国性的赌博活动，其行为不受法律保护。

人们彻底绝望了！从前那些因一夜暴富喜极而泣之人，而如今又在为突然降临的一贫如洗仰天悲哭了。宛如一场噩梦，醒来之时，用手拼命掐自己的脸蛋才发觉现实就在梦中。身心疲乏的荷兰人每天用呆滞的目光盯着手里的郁金香球茎，反省着梦里的一切……

世界投机狂潮的始作俑者为自己的狂热付出的代价太大了，荷兰经济的繁荣仅昙花一现，从此走向衰落。郁金香球茎大恐慌给荷兰经济造成了严重的影响，使之陷入了长期的经济大萧条。17世纪后半期，荷兰在欧洲的地位受到英国有力的挑战，欧洲繁荣的中心随即移向英吉利海峡彼岸。郁金香依然是郁金香，荷兰却从此从世界头号帝国的宝座上跌落下来，从此一蹶不振。

“郁金香现象”成了经济活动特别是股票市场上投机造成股价暴涨暴跌的代名词，永远载入世界经济发展史。

但人类往往不知道汲取教训，前车之鉴时常重演：上个世纪80年代初，长春的君子兰从几块钱暴涨到最高二十万一株，一度成为很多人发财致富的途径，短时间内形成了养君子兰热。一种普通的植物，怎样幻化成财富和地位的象征？一盆小小的花卉，如何掀起全社会的狂潮和争议？从执著狂热到骤然冷却，上个世纪80年代，多少人因为君子兰拥有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了一段喜泪交加、刻骨铭心的回忆？

那段时期，君子兰被誉为“绿色的黄金”。有人曾仔细比较两者，发现极品君子兰的价格已超出金价。

那是一个疯狂的时期：国务委员亲临长春花展；省市领导纷指养君子兰致富的远大前景；电视台节目片头用了君子兰；挂历连带封面13页都是君子兰彩照；香烟、肥皂、服装、家具等等商品，都忙不迭地打上君子兰的图案或字眼……

短短几十天，长春出现十家大公司和40家花木商店，向外省市拓展的分公司、子公司不计其数，最高潮时有5000多人去各地搞君子兰展，来回都坐飞机……

长春机械厂号召职工走君子兰致富道路，全厂1700多名职工家家开始养；长春洗衣机厂投资数十万元，在办公楼顶上盖了600平方米空中温室……

长春工商部门当时统计，每天走进长春各君子兰市场的高达40万人次，占全市人口的五分之一，这还不包括走街串巷无证经营的人。市场里，粤语、闽南语、湖南话、上海话……讲各种方言的都有。

疯狂背后，藏着1985年前后长春君子兰市场难以数清的成交额。官方统计每年1700万元，但这个根据缴税总额统计的数字，可能远低于实际。

由于投机过于剧烈，引发了种种社会动荡，终于在1985年的6月1日，长春市迫于各方压力发布了《关于君子兰市场管理的补充规定》，严禁机关、企事业单位，以及在职职工从事君子兰的倒买倒卖活动。至此，君子兰风才戛然而止，花价一落千丈。

“疯狂的君子兰”，使成千上万的跟风者倾家荡产。大家的“发财梦”破灭了，全面的审查开始了，少数幸运儿凭此挖到第一桶金，但也有个别的倒霉者坐牢了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有时候，人类是盲从的，不能理性地总结经验教训，所以往往再次重蹈覆辙。在云南普洱市——这个不久前还称作思茅的地方，因为盛产的普洱茶，据说具有保健功用，而且越陈越香，被投机者疯炒，在不到两三年的时间里，市场上的价格就狂涨了数十倍甚至百倍。现在一斤茶叶的价格最高能卖到1800元，比普通彩电还贵，难怪当地茶农惊呼，摘茶如摘人民币。而普洱市的大小宾馆饭店，现在据说都住满了来自全国各地甚至国外的经销商采购普洱茶。我们很难保证，这会不会是下一个君子兰。

根据经济规律，价格不能过多偏离价值。当某样商品的价格被市场炒到明显违背价值规律的地步时，已经孕育了巨大的风险。因为在一个逐渐丧失理性的市场，虽然就个人而言，人人都清楚疯涨的价格已经背离了其价值，泡沫迟早是要破的，但谁都认为自己不会是最后那个“傻子”，不管是赚到的，没赚到的，赚少的，赚多的，都觉得自己还应该再在这块大蛋糕上多分一份。市场就在这种非理性中走向崩溃，最后受到波及的，还是普通老百姓，尤其是没有来得及退出的“最后的傻瓜”。

马的价格是怎样一路攀升的

路易斯安那州有两位农夫，他们的名字分别为皮埃与沙颂。

有一天，皮埃来到沙颂的农场，并赞美沙颂的马说：“这真是一匹漂亮的马，我一定要买下它。”

沙颂回答道：“皮埃，我不能卖它，我已经拥有这匹马很多年了，而且我很喜欢它。”

“我愿意付出十美元买下它！”皮埃说道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

沙颂说："好吧，我同意。"

于是他们签下一纸合约。大约一个星期之后，沙颂来到皮埃的农场对他说："皮埃，我一定要拿回我的马，我实在太想念它了。"

皮埃说道："可是我不能这么做，因为我已经花了五美元买了一部拖车。"

"我愿意付二十美元买下这匹马和拖车。"沙颂说。皮埃默默地盘算着：15美元的投资在一个星期赚了5美元，折合年收益率超过1700%！所以，他说："好吧。"

于是，皮埃与沙颂不断地交易这匹马、拖车与其他的附属配件。最后，他们终于没有足够的现金来交易。所以，他们便去找当地的银行。银行家首先查明他们的信用状况以及这匹马的价格演变历史，于是放款给他们两个人，而马匹的价格在每轮的交易中也就不断地上涨。每当完成一次交易，银行家可以回收全部的放款与利息，而皮埃与沙颂的现金流量也呈几何级数地增加。

这种情况持续进行，直到数年以后，皮埃以1500美元的价格买下马匹。然后，有一个东部佬（哈佛大学的MBA商学硕士）听说这匹神奇的马，并根据统计历史价格做了一些精密的计算，而来到路易斯安那州，以2700美元的价格向皮埃买下这匹马。

沙颂听到这个消息以后非常生气，他来到皮埃的农场大声责怪道："皮埃！你这个笨蛋！你怎么能以2700美元的价格卖掉马匹呢！我们的生活都靠着这匹马啊！"

开始时，皮埃和沙颂手头现金各100美元，马在沙颂的手中。

第一轮交易，皮埃的10美元到了沙颂的手中，马到了皮埃的手中。

皮埃有90美元和马，沙颂有110美元。

第二轮交易，沙颂的15美元到了皮埃的手中，马到了沙颂的手中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

皮埃有105美元，沙颂有95美元和马。

第三轮交易，皮埃的20美元到了沙颂的手中，马到了皮埃的手中。

皮埃有85美元和马，沙颂有115美元。

第四轮交易，沙颂的30美元到了皮埃的手中，马到了沙颂的手中。

皮埃有115美元，沙颂有85美元和马。

第五轮交易，皮埃的50美元到了沙颂的手中，马到了皮埃的手中。

皮埃有65美元和马，沙颂有135美元。

第六轮交易，沙颂的70美元到了皮埃的手中，马到了沙颂的手中。

皮埃有135美元，沙颂有65美元和马。

第七轮交易，皮埃的100美元到了沙颂的手中，马到了皮埃的手中。

皮埃有35美元和马，沙颂有165美元。

第八轮交易，沙颂的150美元到了皮埃的手中，马到了沙颂的手中。

皮埃有185美元，沙颂有15美元和马。

第九轮交易，马的价格涨到了200美元，皮埃的185美元不够了。

于是寻求贷款。双方各贷款100美元以买马，皮埃的现金增加为285美元。沙颂则增加为115美元。

第九轮交易，皮埃付出200美元买下马，沙颂拥有315美元，皮埃拥有85美元和马。

第十轮交易，沙颂付出250美元买下马，皮埃拥有335美元，并清还贷款和利息105美元，剩下230美元现金，而沙颂则拥有65美元和马。

……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于是交易可以不断地进行下去，直到马没有了为止。奇怪的是，当第十轮交易时，皮埃还差银行的贷款时，他拥有的钱是230美元，比他们两人当初的本金加在一起还要多，很明显是拥有了另一方的贷款。但是如果对方继续贷款进行交易，那么两个人的钱就会越滚越多，同时银行不断可以从中获利，他们将成为银行的优质客户，于是银行不断放大贷款规模。

在经济学中，这个故事的含义是：人们试图通过信用扩张降低利率时，便造成繁荣与衰退的循环。根据凯恩斯学派的说法，生产的驱动力量（换言之，人类经济成就的驱动力量）是总需求——消费的欲望，这是以可支配所得的金额来衡量。凯恩斯认为，政府仅需要谨慎地提高每个人的货币所得，便可以刺激总需求。这种情况下，企业界会提高生产，消费者会增加支出，而国家的财富（以GDP来衡量）便会积累。

但是我们不需要过多考虑经济学的理论问题，只需要关注我们身边的经济现象。这个故事可以告诉我们的是：正是由于双方的不断买卖，让马的价格可以一路上涨，彼此都可以不断从中获益。这是由于通过各种渠道进入其中交易的货币不断增加而造成的。

由此，你想到了什么？对，就是股市。

由于每次交易都能有优厚的回报，刺激了越来越多的人愿意投钱进去炒股票。这样下去有可能产生一种良性循环，因为随着参加交易的人不断获利，消费也大幅扩大，将刺激经济繁荣，而经济繁荣又反过来推高股市，从而使股价一路上升。

但是不要忘记了刚才我们说过的那句话：“人们试图通过信用扩张降低利率时，便造成繁荣与衰退的循环。”而且是繁荣和衰退的不断循环。上面故事里，由于有人最终高价买走了马，结束了这次交易，所以最终交易双方和银行都得到了盈利，但是如果马在交易中死了会怎么样？一切的交易会终止，最后拥有马的一方必然在交易中出现巨额的亏损，而亏损肯定是由银行来承担。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

股市中也一样，当股票价格不断在交易中被拉高，终究会有一天由于价格完全脱离价值，或者企业本身的问题而崩盘，即使没有以上问题，但货币供应是有限的，最后会随着股价不断提高而难以为继的。到时候由于交易中的资金量已经越滚越大，崩盘中引起的亏损也是不可想象的，而且首先亏到的是散户，他们最晚察觉到崩盘。其次是股票型的基金，结果亏的还是散户的钱。

“投资要用大脑，而不用腺体。”是巴菲特的名言。大脑要做的是判断企业经营前景和大众心理趋向，而腺体只会让人按照本能去做事。巴菲特也不是百分百地拒绝市场炒作，只不过在没有找到更好的鞋之前，决不会脱去脚上现有的鞋。所以说，对于博傻现象，完全放弃并非是最合理的理性，在自己可以掌控的水平上，适当保持一定程度的理性博傻，可以作为非理性市场中的一种投资策略。

从大众心理角度分析股市，博傻理论已经广为人知。股票市场上的一些投资者根本就不在乎股票的理论价格和内在价值，他们购入股票的原因，只是因为他们相信将来会有更傻的人以更高的价格从他们手中接过烫手山芋。支持博傻的基础，是投资大众对未来判断的不一致和判断的不同步。对于任何部分或总体消息，总有人过于乐观估计，也总有人趋向悲观，有人过早采取行动，而也有人行动迟缓，这些判断的差异会导致整体行为出现差异，并激发市场自身的激励系统，导致博傻现象的出现。这一点，在中国股市表现得也相当明显。

对于博傻行为，也可以分成两种，一类是感性博傻，一类是理性博傻。前者在行动时并不知道自己已经进入一场博傻游戏，也不清楚游戏的规则和必然结局；而后者则清楚地知道博傻及相关规则，只是相信当前状况下还有更多更傻的投资者即将介入，因此才投入少量资金赌一把。

理性博傻能够赢利的前提是，有更多的傻子来接棒，这就是对大众心理的判断。当投资大众普遍感觉到当前价位已经偏高，需要撤离观望

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时，市场的真正高点也就真的来了。要博傻，不是最傻，这话说起来简单，但做起来不容易，因为到底还有没有更多更傻的人是并不容易判断的。一不留神，理性博傻者就容易成为最傻者，谁让他加入了傻瓜的候选队伍呢？所以，要参与博傻，必须对市场的大众心理有比较充分的研究和分析，并控制好自己的心理状态。

你是在投资、投机还是博傻

博傻理论本身就是经济学家凯恩斯在其投机行为中总结出来的，所以博傻与投机的关系密不可分。但是有些人常常把投机与博傻混为一谈。其实，投机与博傻完全有着本质的区别，完全是两种不同的交易方式，可以说一种代表着交易技巧的高超，而另一种则代表着交易技巧的拙劣。

投机，这个名词好像一直是个贬义词，在基金的理财观念中，投资这个名词被用得最多，但是，市场周转率最大的机构投资者中，恰恰有一向标榜理性投资的基金。

投机资金，必定是市场最为敏锐的资金，这类资金介入市场热点及时，有些甚至是发动酝酿一个热点的幕后推手。而且这类资金基本上不恋战，能够迅速兑现筹码，对损失也控制得相当好。而博傻资金，通常是市场最为后知后觉的资金，在热点出现和热点爆发期时，往往是观望观望再观望也不敢出手，当热点行将结束时，终于忍耐不住勇敢杀人，接了最后一棒，这就是笨蛋的博傻。

投资时间越长的老手，越会远离博傻。要套住一个新股民，非常容易。然而要套住一个老股民，特别是经过真正大小“多空战役”数十上百次的老股民，那真是难如登天。投机资金，赚的也就是不断新入市的新手们的钱。在千点附近，大多数人都远离市场的时候，这时候留在市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场中的，都是真正的股市精锐，大家都削尖脑袋赚别人的钱，可是却没有赢家。为什么？因为没有人博傻！

所以千万别把博傻看做是投机。没有市场经验的人，除了大牛市和运气之外，还不具备投机的能力。而博傻后，是否能够及时止损更为关键，股市交易，认识错误并及时改正错误非常重要。

对于我们大多数普通人来说，我们都需要投资理财。投机和博傻，不是不可以，但是只有足够聪明的人才能够全身而退。首先，你是否清楚这三者的区别？

从理论上，做投资是最安全的，风险也最小。投机呢？风险相对较大，但是要控制风险，也就把不可预计的风险控制在自己可以承受的范围内。博傻呢？也就不知道自己在做什么。

投资意味着你必须有很高的宏观和微观分析的能力。投资是最轻松的，但也是最难做到的。投资者还要懂很多东西，且必须是比较理性的。所以事实上，真正的投资者很少。

简单点，可以这么说：投资一样东西值1元钱的，我要在0.7元买入，等到高估时候，也就是在2元卖出。投机呢，只要这东西会涨到4元，我不管他值1元还是2元，我2.5元都会买进，只要会涨到4元就卖出。博傻呢？博傻就是不知道这个东西值多少钱，也不知道自己买入获利多少可以卖出，涨了还想涨，跌了也不知道具体价值，等到跌到忍无可忍时候割肉出局。也就是说，博傻者是冒损失30%的风险去获得10%的利润。

当价值投资的阵营从100%降到30%的过程，就是价值投资到价格投机的过程。博傻只是价格投机的延续或疯狂。当价值投资的阵营从30%降到10%的过程，就是价格投机走向博傻的癫狂。任何时期都有优秀的企业产生，股票市场总有价值投资的地盘。但是任何时期都有企业破产的可能，大多数企业不能满足股票市场的欲望。每一个渴望在投资、投机，或者博傻行为中获利的人都要明白。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

博傻可以给人带来财富，在各个领域都不乏依靠博傻理论投机致富的生动例子：

有一个上海人叫姚奇伟，在金银币收藏中混迹10余年，收藏既是他的业余爱好也是他的一种投资手段。刚入收藏界时，他也跟风炒作，亏损很大，后来姚奇伟通过花钱买教训，渐渐地开始“博傻”，从而获利颇丰。

1998年金银币市场大缩水，当时的98版熊猫金币受其连累销量极差，投资者都回避它。但是姚奇伟隐约觉察到以年销量为实际发行量的发行方式使其自然成为量少品种，在熊猫系列中将会产生瓶颈作用，果然一年后，98版熊猫金币开始升值。姚奇伟凭着逆向思维，敏锐地发掘了这匹黑马，攫取了第一桶金。

靠逆向思维去“博傻”，也曾帮姚奇伟避免了一次损失。

2003年，开光佛指舍利金币由于大量的宣传和市场的热炒氛围，半个月内就翻了两番，跟风炒作者很多，姚奇伟也购进了30万元的金币。但是很快了就察觉到该金币并没有沉淀，绝大多数都是炒作筹码，当中小投资者越来越多地跟进时，姚奇伟果断地全部平仓。不少同行都对他的动作迷惑不解，说他傻，但姚奇伟坚定信心，自嘲说自己就是去“博傻”，两个月后，开光佛指舍利金币大幅下跌，姚奇伟最终避免了损失。

当金银币市况不太好时，不少投资者又开始大量抛售手中的藏品，但是姚奇伟又开始逆向操作了，他全仓吃进不少金银币。因为他判断油价肯定会推动金价上涨，而距金价越近的金币上涨空间也越大，况且下半年礼品消费趋旺，焉有不升的道理？姚奇伟的这一操作手法，又让他短线获利翻番。

总结自己的收藏历程，姚奇伟感叹地说：“这年头谁都不傻，敢于去博傻的人才是真正的赢家！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是，你可以看到，他的行为并非是真正的博傻，而是利用博傻理论的投机行为，因为他对自己做的事情了解清楚，并不盲目。要想和他一样在投机中获益，首先要有敏锐的眼光，理智的头脑，否则根本难以保证能够全身而退，一不小心就会成了最后的傻瓜。如果没有足够的把握，还是谨慎一些。

“股神”巴菲特说：“成功投资的第一条要诀是不要亏钱，第二条是别忘了第一条。”但市场投机炒作之风盛行，很多人早将“股神”的忠告抛到了九霄云外，看着低价的ST股天天涨停，谁还管公司亏不亏损、是否有退市风险，只要上冲涨停就敢买进。以赌徒心理妄想博取暴利，最终只得落得个巨亏的下场。

不错，市场很多时候都不能用常理去推测，人心狂热的时候，什么理智都会被抛到脑后，单凭理智有很多时候可能会失去时机赚不到钱，但是一旦市场到了大家都去博傻之时，这就是行情最危险之机。投资者丧失了理智，只靠冲动与本能做买卖，并且毫无节制、毫无分析地进入市场，甚而透支博傻，一旦市场崩溃，这些博傻的投机者就是第一批被淘汰出局的人，也是损失最惨重的市场牺牲品。

市场不会永远上升，当沉醉于获利，赚钱越来越多，做着股价日日上升的美梦时，请保持一点冷静理智。要知道，即使有时错失机会也胜过一次盲目的投机。所以大家对一些已经升得毫无节制的股市或者股价飙升的个股，要保持冷静和理智。

成功的投资人早已告诫过我们：在股市中，不是比谁赚得快，而是看谁活得久。

在股市中，投机气氛总是或多或少地存在的，相当多的投机者并不理性，有时甚至就是疯狂赌博。对于业余投资者而言，这种博傻带来的利润不太容易把握，但对于职业投资者而言，应该尝试着利用这种市场氛围，投入一定比例的资金理性博傻。

大家都在买股票，买股票到底在赚什么钱呢？赚的就是最大笨蛋的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

钱，当你认为某只股票有增长潜力的时候，在合适的价格买入，等到它真正长起来，再全盘卖出，其中的差价就是你的投机所得。在低潮中买入，在高潮时卖出，才是稳赚不赔的方法。但是要想稳赚不赔是有条件的，你要有本事选择具有无限潜力的行业，并成功把握住该股票的低价时期，大量买入，长期持有，等待出现最大的笨蛋时卖出。

资本市场上，永远都不会没有投机行为，永远都会有最大的笨蛋。如果你不想成为那个最后的傻子，就要学习博傻理论，结合它去投资投机，但不要随便跟人去博傻。

别人都在做，你不一定要做

自己不加判断地跟着别人走，会有两种结果，一是“羊群效应”，一是“博傻理论”，下面一起来看：

有一群羊，当其中的几只羊要么口渴，要么饥饿，要么受外部某种条件刺激（遇到凶猛野兽等）向某个方向（水源、草源、自认为安全的地方）行进时，另外的大部分羊都会无目的的和那几只羊一起行动（尽管不是所有的羊都口渴、饥饿、受威胁）。结果有两个：要么它们得到了水、草、安全，要么它们什么也没有得到。

一些聪明的人看到某种物品开始上涨，甚至涨得有些离谱时，估计（其实就是赌，也就是博）还会上涨因而去追高买进，当有了一定的获利空间后把它抛出。而另一些人胆子更大，在更高的价位接盘，当你为他捏一把汗时，价格真的还向上涨，结果，他也获利了，紧接着，胆子更大的人（也就是比前边几个更傻的人）又冲了上去，等待他的是两种结果，要么他也获利了（证明他不是最傻的，这样的话，游戏还得继续，必须决出最傻的人），要么这个物品在他接手时开始下跌，他成了最大傻瓜。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果结果是第一种倒还好，大不了是做一回笨蛋，损失时间和精力。但如果结果是第二种可就不太妙了，如果输了的话会很惨。

许多人想要做投资，但是由于对基金和股票一窍不通，又没有时间去打理，所以总是抱着想省时、省事还想“捞”一把的心态，看到身边的人在买什么，就“跟风”把钱全部投进去。其实我们都知道，看到其他人赚钱，想捞一把就完全照搬别人的这种心态，本身就是不正确的。我们都很清楚，看到其他人做生意赚钱，自己如果贸然做同样生意的话，最有可能出现什么样的结果。做投资，也是同样的道理，盲目的从众心态绝对不可取。你必须根据自身的情况制订出适合自己风险偏好的理财计划。

事实上，从众投资并不意味着一定带来亏损，但盲目从众一定会使人失去方向，无论你是专业投资人士，还是普通的个人投资者。

市场定价是一个铁定的规则，它更多地取决于供求关系，以及人们对所购买物品的价值判断。比如一斤白醋平常价钱为2元，2004年发生“非典”大家开始哄买的时候，广东白醋的价钱就上升到50元，事件过后白醋的价钱不仅落回到原来的价钱，有些囤积居奇的商店还降了价。而食盐本来是国家控制价格的产品，每袋子为1.5元，2011年3月，由于日本海啸导致核泄漏，一些人开始抢购食盐，不法商贩趁机哄抬价格，使得食盐价格翻番，并一度造成食盐断货。事件过后食盐价钱回落，政府责令不法商贩赔偿差价。

股票市场也毫无例外地一致，供求关系与股价波动的不确定性放大了投资的风险，所有的人都期望1元买入，50元卖出，“羊群效应”就在这个价格区间开始上演了。股票从1元涨到10元钱，人们也许会忧虑迟疑，一旦涨到20元钱，大家开始疯狂地进入，直到股价飙升到50元。2001年网络泡沫的破灭，让人们清醒地看到：在狂热的市场气氛下，获利的是领头羊，多数狂热的追随者都是牺牲者，因为后来的追随者绝大多数投资者都不知道股票的真实价值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从众投资的风险同样也来自业内分析师的推荐，我们有时候也会注意到一只很有价值的股票被发现的时候，市场并不给它充分的价格，即使只有一两位分析师推荐，股价也并不大幅上涨，一旦越来越多的分析师认识到它的价值并开始推荐的时候，股价就开始大幅上升了，并在一定阶段开始飙升，这个时候所有的分析师开始推荐了，所有的投资者开始关注这个股票。在这个时候投资这些股票，我们通常发现它的超额收益其实比较有限。这就是市场的定价，所有的人都开始关注与投资的股票，就很难从市场的供求关系中获得超额收益。

当然，并非所有的上涨股票我们都不可以投资，并非我们不可以从众投资，关键要投资我们所熟悉的股票，而且我们要知道的是我们所要投资股票的价值低线。巴菲特一直强调，投资自己熟悉的股票，不要追逐市场的热点。牛市来了，人们都知道赚钱的机会来了，但是我们需要清醒地认识到，中国的股市有着自身的制度缺陷，并非投资任何股票都能够给自己赚钱。在眼花缭乱的股票上涨中，我们需要关注更多的是我们所投资股票的质量。

“羊群效应”曾经在股市中造成千万个悲剧，但是这种悲剧在市场中永远不会结束。所以在任何市场条件下，我们需要清醒的是：不做盲目的从众投资。

不仅仅是投资理财需要如此。做任何事情，都要有自己的立场，不要盲目从众。

有一个笑话十分有趣，说的是从众心理的。说的是一位石油大亨到天堂去参加会议。他兴冲冲地跑进会议室，却发现会场座无虚席，早已没有了自己的座位。于是，他灵机一动，喊了一句：“伙计们，听说了吗？刚才他们在地狱里发现了石油！”

此话一出，天堂里的石油大亨们生怕落后一步就被别人夺走了利润，于是纷纷向地狱跑去。人们蜂拥而出，顿时天堂里就空了下来，石油大亨刚想找个椅子坐下来歇歇，忽然听到外面的人在议论地狱里的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

石油多么丰富、开采成本多么小等等，这位大亨心里纳闷，莫非地狱里真的发现石油了？宁可信其有，不可信其无，于是他也急匆匆地向地狱跑去。

人们都有从众心理，形成了周围的人都在做相同的事情，逐渐形成了顺从的观念。在这种观念的驱使下，很多时候，还没有理清头绪，还没有搞清楚事情的真假对错，就盲目跟风，随波逐流，这样的后果往往就是既赚不到便宜，甚至还会酿成悲剧，更会成为别人的笑柄。从众心理给人带来的损失是不可小视的，我们不应该成为从众的牺牲品。人要想克服这种从众心理，就必须要培养自己的主见，对任何事情都要有自己的观点，即使你的观点得不到任何人的支持，也不要轻易否定自己。做事情时，要多动脑子，不要让别人的言行影响了你的决定。

有一次，单位组织职工到南方某旅游区旅游，一路上，他们听导游单方面的游说。导游先是说前方某地有明星在演出，门票150元一张，由于观看的人多，不好入场，自己有熟人，替他们说个情，每人收他们120元。到了演出地点一看，原来是露天演出，30元一张票，并不像导游说的那样场面火爆。后来，他们要吃饭，导游听到了，告诉他们说，前方不远处有个很有名的餐馆，既经济又实惠，他们又信了，驱车前往，饿着肚子走了近一个小时，到了那里一看，却是名不副实，不仅卫生条件不好，饭菜的质量不高，价钱也贵得惊人，不吃吧，附近实在再没有餐馆了，往回返吧，实在饿得不行了，没办法，又被骗了一回，就这样，一路上被骗了七八次，原本是一场愉快的旅行，却让人如吃了苍蝇般难受。

朋友问王先生，你就没想过不听导游的吗？你自己怎么不做出判断呢？他说，一大群人，人家都同意，我一个人怎么能不同意呢？朋友又问，其他人后来后悔吗？他说也都很后悔，都后悔听了导游单方面的介绍，自己没做出判断。

生活中有很多人是这样的，为了面子，为了不使自己遭遇麻烦，往

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

往喜欢跟在大家的后面走，有时明明知道大家的选择是错误的，也不愿意走自己认为正确的路子，以致硬着头皮去走自己本不愿意走的路。

盲目从众的心理，是人生的大忌。凡事多考虑一下，不要盲从，不要随声附和众人，让自己正确的决定去支配自己的行动，才能一路轻松，一路欢快，一生不后悔。

贪婪会让人失去判断能力

有一个关于财富的神话，告诫人们如何对待财富。在遥远的古代，在米达斯国，国王觉得只有变得更有钱才能让自己快乐，于是和神商量让自己拥有神奇的力量。神答应了他，让他自己的手指头无论碰到什么东西，那东西立即就变成黄金。但在拥有了“金手指”后，国王的快乐并没有持续多久。他痛苦地发现，自己既不能吃，也不能喝，美味在他嘴里变成了黄金，最糟糕的是他亲吻自己的女儿时，最爱的女儿也变成了黄金。国王这才意识到真正让自己快乐的并非是金钱，神接受了他的忏悔，恢复了他平静而幸福的生活。

这个故事告诉我们，人的索取要有一定的限度，如果过分地追求金钱就会失去自己原有的乐趣，在金钱的追求上要适可而止。

德国剧作家、文艺理论家莱辛曾经写过一个《仓鼠和蚂蚁》的故事：

“可怜的蚂蚁们，”一只仓鼠说，“为了屯集这么一点粮食，你们千辛万苦地劳作，忙活了整整一个夏天，这值得吗？真该让你们看看我的储备粮。”

“听着，”一只蚂蚁回答道，“就因为你储藏的粮食比你所需要的多得多，所以人类才要把你从泥土里挖出来，把你的粮仓掏空，让你用性命来替你那贪婪的强盗行为赎罪。他们这样做太合理了！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个小故事给我们的启示一字言之，皆因为“贪”。如果给你过于沉重的黄金，你也拿不走；给你的过轻，你觉得太少，还想多要，这就是人的本性。本性有它的自然规律，但本性一旦违反了神灵赋予的自然规律，会受到有许多惩罚的。

在人生的旅途中，每过一个时期，或每走一段路程，我们都不妨回头看看身后的脚印，停下来冷静地思考，千万不要被远处的海市蜃楼所迷惑，或在眼前的灯红酒绿中迷失了本性、迷失了自我。要时常问问自己：在太阳落山前，我还能走回来吗？

现实中，那些成为最后的笨蛋的人，除了习惯于盲目跟风以外，往往还是贪婪的人。在博弈中，他们为了获得利益的最大化，而期待着另一个最后笨蛋的出现，结果不小心自己成为了那个笨蛋。对财富的贪婪，是人性中抹不掉的一面，同时也是陷入危机的根源。

在北极圈里，北极熊几乎没有天敌，然而，爱斯基摩人能轻易地把它们捕获。

原来，北极熊有一个嗜血如命的特性，爱斯基摩人正是利用了这个嗜好将它们捕获。他们把动物的血冻结成冰，中间藏进一把双刃匕首，然后把这种精心制作的冰块扔在雪原上。当北极熊闻到血冰块的气味时，就会迅速赶到，并开始贪婪地舔着血冰块。舔着舔着，北极熊的舌头渐渐麻痹，刀刃划破了它的舌头，鲜血一个劲地涌出来，随着不断地舔下去，刀口越划越深，鲜血越涌越多，最后北极熊因失血过多，休克晕厥过去，从而轻易地落入了爱斯基摩人的手心。

所以要当心，那些可以将你喂饱的，也可以将你喂死啊。

在内蒙古草原上，有一种鼬鼠。鼬鼠整天忙忙碌碌，不停地寻找着食物，然后把吃不完的食物储存到洞穴里。据统计，鼬鼠一生要储存20多个“粮仓”，足够十几只鼬鼠毕生享用。然而，你们知道鼬鼠最后怎么样了吗？它们最后都饿死了！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

饿死的，这怎么可能呢？拥有众多“粮仓”的鼬鼠，按说应该“丰衣足食”地安享晚年才是呀，怎么可能饿死呢？

原来，鼬鼠晚年走不动的时候，就会躲进自己的“粮仓”里，但它们必须经常啃咬硬物磨短两颗门牙，否则就会因门牙无限生长而无法进食。但它们早先在“粮仓”里并没有储存硬物，结果因没有硬物磨牙致使门牙不断生长，过长的门牙让鼬鼠无法进食，最后饿死在粮堆上。

也许你会感叹：这鼬鼠也太愚蠢了！为什么当初在储存粮食的同时不储存一点石子等硬物呢？鼬鼠其实是一种很有灵性的动物，从它会储存粮食这一点上就可以看出来。鼬鼠不是因愚蠢而饿死，而是饿死在自己的贪欲上。贪欲使它只看到粮食，而看不见石子，看不见粮食以外的任何东西，它陷入贪欲的陷阱里，看不见隐患，看不见潜在的危机，看不见明天与未来，是贪欲葬送了它。

聪明的人类，有时却犯着鼬鼠一样的错误！

有一位老人，退休后闲来无事，总想着如何发大财，看到一些人买彩票中了大奖，他便跃跃欲试。如果是小打小闹，碰碰运气倒也罢了，而他却把全部积蓄拿出来每期必买，以为投入越多，中奖的几率就越大，有人劝他不要冒这样的风险，他听不进去。每期开奖前他都忐忑不安，精神高度紧张，得知自己未中奖便陷入烦恼和焦虑之中。这样几年下来，20多万元的投资全部打了水漂，老婆孩子都埋怨他财迷心窍，他的情绪坏到了极点，甚至连跳河上吊的念头都有。多亏大家劝他：钱财都是身外之物，生不带来死不带去，况且每月还有退休金，生活不会有大问题，这样他的情绪才慢慢稳定下来。这位老人的教训就在于“不知足”，贪财欲望过高。

在股票市场里，每个人都很清楚贪婪和恐惧很难赚钱，因为贪婪而让利润回吐，因为恐惧而买不到便宜的筹码，无法操作得当，轻松赚到。而往往随缘，以平常心来对待，既不会对上涨贪得无厌，也不会对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下跌恐惧害怕。人弃我取，人要我予，这样的投资者通常可以获得丰厚的收益。

但是目前国内投资者大致有两个特点，用4个字概括正是“贪婪”和“恐惧”。有的人买了股票，当收益达到10%的时候，他捏着不卖，想再赚一些，等到收益20%的时候，他还是捏着不卖，然后一场震荡来临，不但收益全部还了回去，连本金都损失了。

大家必须要明白的道理是，在理财时，一定要有一个合理的预期，莫把理财当成发财。理财的两大“公理”，首先是量体裁衣，根据自己的资金特点和风险承受度来选择金融理财产品；其次，永远不要把所有的鸡蛋都放在一个篮子里。

资本市场中，人们不能太贪心。贪婪是博傻的大忌。在投资的时候，一定保持理智的头脑，不要觉得一个产品稳赚不赔，就全部投入，这样会让你承担的风险变得很大，已经超出了你能承担的能力。不要被一时的利益冲昏了头脑，为了获得再多一点再多一点的利益，你很有可能错过了最好的卖出时机。

如果不想成为最大的笨蛋，一定记得投资要量力而行，不要贪婪，在市场上赚你应赚的钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章

斗鸡博弈

——进退之间未必勇者能胜

在这个竞争无处不在的社会，我们随时都会遇到“斗鸡博弈”的问题。

相持不下的时候，是选择进攻还是后退？是选择暂时的忍让还是两败俱伤？

道理大家都很明白，但真遇到事情的时候，往往就糊涂了，

因为人有复杂的思维、更多的欲望，人太要面子。

就如两斗鸡博弈其实无论哪一方前进，不是由两只斗鸡的主观愿望决定的。

而是由双方的实力预测所决定的，当两方都无法完全预测双方实力的强弱的话，

那就只能通过试探才能知道了，但这要付出很大的代价。

如果不想损失惨重，还是采用科学的策略吧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

强敌当前，妥协还是后退

博弈论中有三大模型，一个为“囚徒困境”，一个为“智猪模型”，另一个就是“斗鸡模型”了。所谓斗鸡模型，是这样的：

某一天，在斗鸡场上有两只好战的公鸡发生遭遇战。这时，公鸡有两个行动选择：一是退下来，一是进攻。

如果一方退下来，而对方没有退下来，对方获得胜利，这只公鸡则很丢面子；如果对方也退下来，双方则打个平手；如果自己没退下来，而对方退下来，自己则胜利，对方则失败；如果两只公鸡都前进，那么则两败俱伤。

因此，对每只公鸡来说，最好的结果是，对方退下来，而自己不退。

不妨假设两只公鸡如果均选择“前进”，结果是两败俱伤，两者的收益均是-2个单位，也就是损失为2个单位；如果一方“前进”，另外一方“后退”，前进的公鸡获得1个单位的收益，并且赢得了面子，而后退的公鸡获得-1的收益或损失1个单位，输掉了面子，但没有两者均“前进”受到的损失大；两者均“后退”，两者均输掉了面子获得-1的收益或1个单位的损失。当然这些数字只是相对的值。

如果博弈有唯一的纳什均衡点，那么这个博弈是可预测的，即这个纳什均衡点就是一事先知道的唯一的博弈结果。但是如果一场博弈有两个或两个以上的纳什均衡点，则无法预测出一个结果来。斗鸡博弈有两个纳什均衡：一方进另一方退。因此，我们无法预测斗鸡博弈的结果，即不能知道谁进谁退，谁输谁赢。

虽然我们无法预测谁输谁赢，但到最后的关键时刻，必有一方要退下来，除非真正抱定鱼死网破的决心。

“斗鸡博弈”是双方面对面争胜负，这种类型的博弈在生活中比比皆是，不胜枚举。假设有两个人面对面过一座独木桥，这时必须有一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人先选择退让，两个人才能都过桥。但如果这两个人谁都不肯先让，那么“斗鸡博弈”就开始了。如果两方实力悬殊，一个弱不禁风，一个虎背熊腰，尽管弱者不情愿，但也会选择退让。如果两人实力相当，则可能有一方会拿出不要命的架势逼退对方。如果另一方根本就不买账，你不要命，我比你更不要命呢，则最后的结果是谁也过不了桥。

婚姻中的双方也会产生“斗鸡博弈”，博弈使整个家庭战火纷纷，硝烟弥漫。一般来说，到关键时候，总有一方对于对方的唠叨、责骂装聋作哑，或者妻子干脆回娘家去冷却怒火，或者丈夫摔门而出找朋友去诉苦，使一场干戈化为玉帛。夫妻在“斗鸡”时，一般是讲理者向不讲理者让步，如果妻子是个泼妇，丈夫为了安宁只好忍让三分。或者丈夫是个酒鬼，妻子也只好忍气吞声。有时是弱者给强者让步，比如一方在家庭背景、社会地位、个人收入等方面明显逊于对方，自觉低人一等，做出让步。而大多情况则是丈夫给妻子让步。我们常说的“退一步海阔天空”，是解决“斗鸡博弈”的良方，无论出于什么情况，对待自己的另一半做出让步都是明智的选择，有话好好说才是最重要的，如果谁也不让谁，不停地斗下去，最后的结果只能是两败俱伤。

收债人与债务人之间的博弈也类似于斗鸡博弈：假如债权人A与债务人B双方实力相当，债权债务关系明确，B欠A100元，金额可协商，若合作达成妥协，A可获90元，减免B债务10元，B可获10元。

如一方强硬一方妥协，则强硬方收益为100元，而妥协方收益为0；如双方强硬，发生暴力冲突，A不但收不回债务还受伤，医疗费用损失100元，则A的收益为-200元，也就是不仅100元债收不回，反而倒贴100元，B则是损失了100元。

因此，A、B各有两种战略：妥协或强硬。每一方选择自己最优战略时都假定对方战略给定：若A妥协，则B强硬是最优战略；若B妥协，A强硬将获更大收益。于是双方都强硬，企图获100的收益，却不曾考虑这一行动会给自己和对方带来负效益100。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

故这场博弈有两个纳什均衡，A收益为100，B收益为0，或反之。但这显然比不上集体理性下的收益支付，A、B皆妥协，收益支付分别为90、10。也就是债权人与债务人为追求利益最大化，会选择不合作，从某种意义上说双方都陷入“囚徒困境”。

尽管在理论上有两个纳什均衡，但由于当今中国信用不健全（如欠债不还、履约率低、假冒伪劣盛行），法律环境对债务人有利，可想而知B会首先选择强硬。

因此，这是一个动态博弈，A在B选择强硬后，不会选择强硬，因为A采取强硬措施反而结局不好，故A只能选择妥协。而在双方强硬的情形下，B虽然收益为-100，但B会预期，他选择强硬时A必会选择妥协，故B的理性战略是强硬。因此，这一博弈纳什均衡实际上为B强硬A妥协。

欠债还钱博弈是假定A、B实力相当，如实力相差悬殊，一般实力强者选择强硬。

斗鸡博弈进一步衍生为动态博弈，会形成这样一个拍卖模型。拍卖规则是：轮流出价，谁出的价最高，谁就将得到该物品，但是出价少的人不仅得不到该物品，并且要按他所叫的价付给拍卖方。

假定有两人竞价争夺价值100元的物品，只要双方开始出价，在这个博弈中双方就进入了骑虎难下的状态。因为每个人都这样想：如果我退出，我将失去我出的钱，若不退出，我将有可能得到这价值100元的物品。但是，随着出价的增加，他的损失也可能越大。每个人面临着是继续叫价还是退出的两难困境。

这个博弈实际上有一个纳什均衡：第一个出价人叫出100元的竞标价，另外一个人不出价（因为在对方叫出100元的价格后，他继续叫价将是不理性的），出价100元的参与人得到该物品。

在斗鸡博弈的模型中，描述的是两个强者在对抗冲突的时候，如何

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能让自己占据优势，力争得到最大收益，确保损失最小。斗鸡博弈中的参与者都是处于势均力敌、剑拔弩张的紧张局势。这就像武侠小说中描写的一样，两个武林顶尖高手在华山之上比拼内力，斗得是难解难分，一旦其中一方稍有分心，内力衰竭，就会被对方一举击溃。

但现实中，两个产生冲突的对手之间未必会势均力敌。这样的话，情况其实会更简单一些。

“敌进我退、敌退我进”，“打得赢就打、打不赢就跑”。这是毛泽东总结出的游击战指导方针，这就是一种“斗鸡博弈”。敌退我不进，会坐失良机；敌进我不退，硬拼也不明智。打得赢不打，是不能敢于胜利的怯懦；而打不赢还不跑，革命的本钱都会赔进去了。自己的行为取决于对方的行为，而且双方都是这样的选择。那么，最后的“纳什均衡”究竟会出现在哪一点？到底是谁进攻谁撤退呢？

所以，选择进攻还是后退，选择妥协还是强硬，是要根据自己的实力和当时的实际情况来判断的。怎样做对自己有利就怎样去做，这就是原则。

鸽子遇到鹰时的策略

在斗鸡博弈中，双方实力相当。但假如你不是斗鸡，而是鸽子；对方也不是斗鸡，而是鹰呢？这时候该怎么办？

鹰搏斗起来总是凶悍霸道，全力以赴，孤注一掷，除非重伤，否则决不退却。而鸽子是风度高雅，从不伤害对手，往往委曲求全。

如果鹰同鸽搏斗，鸽就会迅即逃跑，因此鸽不会受到伤害。

如果是鹰跟鹰进行搏斗，就会一直打到其中一只受重伤或者死亡才罢休。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果是鸽同鸽相遇，那就谁也不会受伤，直到其中一只鸽让步为止。

我们可以看到，在斗鸡博弈中，极有可能出现的是第二种情况。作为有意识的人，我们要避免的也恰恰是这种情况。

每只动物在搏斗中都选择两种策略之一，即“鹰策略”或是“鸽策略”。

对于为生存竞争的每只动物而言，如果“赢”相当于“+5”，“输”相当于“-5”，“重伤”相当于“-10”的话，最好的结局就是对方选择“鸽策略”，而自己选择“鹰策略”（自己+5，对手-5），最坏的就是双方都选择“鹰策略”（双方各-10）。

鹰鸽演进博弈的稳定演进策略共有三种：

一种是鹰的世界，即霍布斯的原始丛林；

一种是鸽的天堂，即各种乌托邦；

还有一种是鹰鸽共生演进的策略，这要求混合采取强硬或者合作的策略。

你可以很清楚地看到，第三种情况才最像真实的世界。这个世界上，鹰和鸽子并存，大家相互妥协达到某种平衡。

但问题是，在现实中，假如你真的是鸽子，该怎么面对这个充满竞争与侵略的世界？

我们都知道，这个世界的人大致可以分为侵略型和和平型。如果双方都侵略，则双方都受伤；一方侵略，一方和平，则侵略者占便宜，和平者吃亏；双方都和平则都受益。看起来，和平型的鸽子好像很难在与鹰的战斗中获得便宜。那么，它到底应该采取什么样的策略？

有人用计算机程序来模拟许多不同的策略相互对抗，用结果总评来评价最优策略。结果好几年的最优策略都是一个，就是Tit for Tat，也就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是“针锋相对”。道理很简单，就是第一次碰见对方时采取和平态度，然后采取对方上一次采取的策略。显然不可能有总是胜利的策略，因为只要有一个人总是侵略，你就有被打败的可能。但是因为第一次占了便宜，以后双方都侵略，都吃亏，不过总的来说已经胜利了。与其他各种策略相比，这个策略总体是最佳的。

后来有许多人在这个策略的基础上想加以改进，比如忍让几次后再报复，或者第一次就侵略，或者加入随机的因素，但是都没有原来的策略效果好。

其实从这里可以学到很多。人和人的交往本来就是一个交互的过程，你对人真诚，别人也会真诚相待，然而不同的人终究还是不同，天下什么样的人都有，你只能根据对方的反应来调整对他的态度，但是这并不妨碍你的整体策略是简单、真诚、一致的。比如，从“针锋相对”中可以学到，一开始要友好，否则别人也不会对你好。但是对于侵略必须报复，否则他会继续侵略。而报复必须及时，那些推迟报复的策略会反受其害。还有一点，就是必须让自己的行为是可预测的。如果是一个完全随机的策略，或者太复杂，别人无法估计你的行为，他不得不按最坏的打算来考虑，这样对双方都不利，所以那些加随机因素想偷空占便宜的策略实际并没有占到便宜。

道理看起来也许复杂了点，但总结起来也就一句话：一开始你真诚待人，然后他怎么对你，你也怎么对他。

人心难测，我们都怕受伤害。但是大部分时候，我们一片真心对人，也会换来别人的真诚。

弗莱明是苏格兰一个穷苦的农民。有一天，他救起一个掉到深水沟里的孩子。第二天，佛来明家门口迎来了一辆豪华的马车，从马车走下一位气质高雅的绅士。见到弗莱明，绅士说：“我是昨天被你救起的孩子的父亲，今天特地过来向你表示感谢。”弗莱明回答：“我不能因救起你的孩子就接受报酬。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正在两人说话之际，弗莱明的儿子从外面回来了。绅士问道："他是你的儿子吗？"农民不无自豪的回答："是。"绅士说："我们订立一个协议，我带走你的儿子，并让他接受最好的教育，如果这个孩子能像你一样真诚，那他将来一定会成为让你自豪的人。"弗莱明答应签下这个协议。数年后，他的儿子从圣玛利亚医学院毕业，发明了抗菌药物盘尼西林，一举成为天下闻名的弗莱明·亚历山大爵士。

有一年，绅士的儿子，也就是被弗莱明从深沟里救起来的那个孩子染上了肺炎，是谁将他从死亡的边缘来了回来？是盘尼西林。那个气质高雅的人是谁呢？他是二战前英国上议院议员老丘吉尔，绅士的儿子是谁呢？他是二战时期英国著名首相丘吉尔。

富兰克林曾说过，一个人种下什么，就会收获什么。我们如果真诚地待人，别人也会真诚地对待我们。

我们真诚地对待别人，哪怕他辜负我们，我们最多也就吃一次亏罢了，不会再次跌倒。

这就是这场博弈告诉我们的道理：在和别人交往的过程中，一开始要真诚对待所有人，再根据他们的表现选择以后的策略。我们不可能在别人一再伤害我们的时候还友善地对他，我们也不能在一开始就对所有人横眉冷对。

真的要"人活一口气"吗

冷战时期，美苏两个超级大国之间的军事斗争也是一种斗鸡博弈，一个强硬了，另一个就要缩回去，反之亦然，因为谁都不想两败俱伤。为了能精确地知道对方是真的强硬还是外强中干、虚张声势，互相之间就要大量派出间谍，为的就是能精确估算对方的定力，以免擦枪走火，大打出手，两败俱伤。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在没有足够的情报作基础时，双方都会选择纯策略的斗鸡博弈。就是对方强硬，我就让步；你让步了，我就强硬。

这个博弈告诉我们一个道理，面子有时很要命的，从纯策略的斗鸡博弈中是不会出现两败俱伤的最差的结果的。但很多人就是死要面子，非要带着侥幸心理，自己心里以为对方会做出让步的可能性，最后没有猜准，弄巧成拙，就两败俱伤了。

美苏两个超级大国都可以在对方强硬的时候做出让步，何况是你我呢？为什么会出现两败俱伤的局面呢？就是因为双方都顾忌面子，宁死也不肯退让。何苦呢？

爱面子是中国社会普遍存在的一种民族心理，面子行为反映了中国人尊严与自尊的情感和需要，丢面子就意味着否定自己的才能，这是万万不能接受的。于是有些人为了不丢面子，就通过“打肿脸充胖子”的方式来显示自我。其实完全没有必要，面子不是自尊，完全没有必要“死要面子活受罪”。

阿强刚参加工作不久，朋友到这个城市看他。阿强陪着朋友在这个小城转了转，就到了吃饭的时间。阿强身上只有五十块钱，这已是他所能拿出招待对他很好的朋友的全部资金，他很想找个小餐馆随便吃一点儿，可朋友偏偏相中了一家很体面的餐厅。阿强没办法，只得硬着头皮随她走了进去。

两人坐下来后，朋友开始点菜，当她征询阿强意见时，阿强只是含混地说：“随便，随便。”此时，他的心中七上八下，放在衣袋中的手里紧紧抓着那仅有的五十元钱。这钱显然是不够的，怎么办？

可是朋友一点儿也没注意到阿强的不安，她不住口地夸赞这儿饭菜的可口，阿强却什么味道都没吃出来。

结账的时刻终于来了，彬彬有礼的侍者拿来了账单，径直向阿强走来。阿强张开嘴，却什么也没说出来。

朋友温和地笑了，她拿过账单，把钱给了侍者，然后盯着阿强说：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“阿强，我知道你的感觉，我一直在等你说‘不’，可你为什么不说呢？要知道，有些时候一定要勇敢、坚决地把这个字说出来，这是最好的选择。我来这里，就是想让你知道这个道理。”

上面的故事告诉我们，每个人对于自己的面子问题都是很关注的。人都会有很强的自尊心，都会爱惜自己的面子，谁也不愿意自己脸上无光。现实生活中，人们往往遵循“树活一张皮，人活一口气”的原则，这口气如果不顺畅的话，就会感觉自尊心遭受打击，面子受到损坏。

所以人们往往在面子与利益的权衡上，采取一种务虚而不务实的态度，把面子放在第一的绝对不可动摇的位置，甚至不惜伤害自己来争面子，比如“不蒸馒头蒸（争）口气”、“宁可伤身体而不肯伤感情”、“死要面子活受罪”等，都是损害自己争面子的做法。

孔子说：“礼之用，和为贵。”这里的“和”不是“和睦”的意思，而是要求人们在施行礼仪的过程中应节制欲望冲动，量力而行，不可过度讲排场、撑脸面。面子问题与我们每个人息息相关。但现实生活中面子是靠别人给的，还是自己争取的呢？

如果我们自身各方面做得都很好的话，别人都会由衷地佩服你，会向你投出欣赏的眼光。这样，我们活着才会有更多的自豪感和成就感。自身做得不好，自然也就没有多少面子可言了。所以有没有面子是自己挣来的，完全没有必要和别人争抢。

古希腊神话中有一位大英雄叫海格力斯，一天他走在坎坷不平的山路上，发现脚边有个袋子似的东西很碍脚，海格力斯踩了那东西一脚，谁知那东西不但没被踩破，反而膨胀了起来，加倍地扩大着。海格力斯恼羞成怒，操起一条碗口粗的木棒砸它，那东西竟然长大到把路给堵死了。正在这时，山中走出一位圣人，对海格力斯说：“朋友，快别动它，忘了它，离开它远去吧！它叫仇恨袋，你不犯它，它便小如当初，你侵犯它，它就会膨胀起来，挡住你的路，与你敌对到底。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
-任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其实我们也在经常犯和海格力斯一样的错误，遇到矛盾时，不愿意吃亏，步步紧逼，据理力争，死要面子，认为忍让就是没了面子、失了尊严，最终只会使矛盾不断地升级，不断地激化。其实忍让并不是不要尊严，而是成熟、冷静、理智，心胸豁达的表现，一时退让可以换来别人的感激和尊重，避免矛盾的加深，这岂不更好？社会就像一张网，错综复杂，我们难免与别人有误会或磨擦，善待恩怨，学会尊重你不喜欢的人，在自己的仇恨袋里装满宽容，那样才会少一份怨恨，多一份快乐，才会赢得更多的尊重。

郑板桥的弟弟郑墨在家务农。忽然有一天，郑板桥收到了弟弟一封来信。虽然弟兄俩经常通信，然而这一次非同寻常。

原来，郑家与邻居的房屋共用一墙，郑家想翻修老屋，邻居干预，说那墙是他们祖上传下来的，不是郑家的，郑家无权拆墙。其实，这契约上写得明明白白，那堵墙是郑家的，邻居借光盖了房子。为了这堵墙，官司打到县里，尚无结果。

郑墨越想越难过，感觉太受人欺负了，心里的怨恨实在咽不下去。他想到了在外做官的哥哥，自己觉得有契约在，再加上哥哥出面说情，这官司就必赢无疑了。

郑板桥知道此事后觉得很不自在，考虑再三，给弟弟写了一封劝他息事宁人的信，同时寄去了一个条幅，上面写着“吃亏是福”四个大字。同时又给弟弟另附了一首打油诗：

千里告状只为墙，让他一墙又何妨。万里长城今犹在，不见当年秦始皇。

郑墨接到信羞愧难当，当即撤销了诉状，向邻居表示再不相争。那邻居也被郑家兄弟的一片至诚所感动，表示也不愿意继续闹下去。于是两家又重归于好，仍然共用一墙。这在当地一直传为佳话。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

用强大气场震慑对方

按博弈论的说法，“斗鸡博弈”有两个“纳什均衡”：“你进我退，你退我进。”自己的行为取决于对方的行为，而且双方都是这样的选择。

那么，最后的“纳什均衡”究竟会出现在哪一点？也就是到底是谁进攻谁撤退呢？

这就要看谁使用了“威慑战略”，并更为有效地在气势上压倒对方了。

什么是“威慑战略”？就是选择“威慑”的一方要表现出义无反顾、势不可挡的样子，以大无畏的气势震住对方。“狭路相逢勇者胜”，就是这个意思。当然“威慑战略”也是平等的，双方都可以采用，若对方表现得比你还勇猛，你就要“识时务者为俊杰”了，与“愣头青”去拼命是不值得的。

在战争年代，一场血腥战役之后，敌我双方的两个士兵狭路相逢了。他们都已身心疲惫，但双方都勉力对峙，枪口对着枪口，目光对着目光。终于，一方士兵的信心崩溃了，扑通一下跪地求饶。当另一方士兵吃力地夺过对方枪支，发现里面根本没有子弹时，他也一下子瘫倒在地，因为他也早就弹尽粮绝。

可见，勇还是不勇，有时并不需要真正的较量，而只需将“勇”的信息传递到对方即可。这个理论，甚至在人类与野兽的较量中也通行。

某马戏团表演，驯兽师与老虎同关在一只铁笼中演出，突然停电了。黑暗中的老虎视线不受影响，虎视眈眈，而驯兽师却什么也看不见，形势暗含凶险。驯兽师突然意识到，老虎并不知道人看不见它，他镇定自若地挥舞道具，像平时那样表现出降伏猛兽的勇气。所以老虎在他的指挥下，仍然是一只温驯的“猫”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在很多情况下，博弈就是比拼谁比谁更有威慑力。下面的故事正应了这样一句话："软的怕硬的，硬的怕横的，横的怕不要命的。"

一个面带菜色、衣着简朴的农民乘坐长途汽车，因为带的杂物太多，被司机训斥后蜷缩在车尾角落里。

车行半路，司机被凶狠的歹徒用刀顶住脖子，眼见一场面对全体乘客的抢劫就要发生。农民突然站了起来，大叫一声："给我住手！"然后写了一张纸条递了过去。几个歹徒读罢字条，互相对视片刻，竟然迅速下车逃跑了。大家诧异地问他："你是警察？""不是。""你是军人？""也不是。""那你怎么这么厉害？""老实说，我今天正好带着借来的大笔钱，被他们抢走的话我也只有死路一条，所以只得铤而走险了。我在纸条上写的是：快滚蛋！我是一个持枪在逃犯，惹火了我就杀了你们。"

所以横的还是怕不要命的，"威慑战略"真管用。

不过，你给别人的威慑不一定代表你真会那么去做，只是给别人一种震慑力或假象，在生活中采用一些假的威慑，或许可以解决一些难题。许多人都知道"所罗门王断案"的故事：

古代有两个妇女，同时在一间屋子里生下小孩，但其中一个孩子死了，两人都争说这个活着的孩子是自己的，死孩子才是对方的。当年没有DNA等技术手段来做亲子鉴定，人们便请了所罗门王来断案。智慧的所罗门王假意说，既然她们都说自己是孩子的母亲，那就把孩子一劈为二一人一半。一个妇女欣然同意说，这样最好。而另一个妇女则说，宁可给对方，也不愿将孩子劈死。事情就此水落石出，所罗门王据此明断：赞同的妇女是假的母亲，不赞同的妇女才是真的母亲。

如果那个假的母亲懂得一点博弈论的话，知道所罗门王的这个"威慑"是个不可置信的假威慑，他不会真的那么做，再对刀劈婴孩表现出不忍的话，所罗门王的计谋便不能成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

越剧电影《追鱼》中也有类似的情节。书生张郎被宰相府招为女婿，但因家贫而遭宰相女儿牡丹的嫌弃。而在张郎读书处水潭里的鲤鱼精，因爱慕张郎而变作牡丹的模样来与他私会。张郎误以为她是真的回心转意，便与她情投意合、相悦甚欢。终于东窗事发，两个牡丹真假难辨。断案的包公知道了事情的原委，假装要当庭杖打张郎。这时真的牡丹无动于衷，甚至幸灾乐祸，而假的牡丹则难掩伤心。明察秋毫的包公一看，心里便有数了。

同样道理，如果鲤鱼精也知道一点博弈论的话，在洞察包公的用意后也装作无动于衷、幸灾乐祸的样子。那么，即使是包青天也无可奈何。

不过反过来说，有的时候，人们给出的假威慑并不管用，特别是当对方拿出破釜沉舟的勇气时。我们再看一个经常出现在电视剧里的例子。

一位姑娘与小伙子相爱，但姑娘的父亲坚决反对，以断绝父女关系相威胁。如果姑娘相信的话，她可能会中断与恋人的关系，因为恋人是可以选择的，而血源是不能替代的。庆幸的是，这是个聪明的姑娘，她知道父亲不会那么做。因为那样的结局对父亲更加不好，不但失去女婿，还会失去女儿。她义无反顾地将“生米煮成了熟饭”，勇敢地结婚了。

用博弈论的话来说，父亲的“威慑”也是个不可置信的假威慑。最后的结果，父亲还是接受了这个当初并不喜欢的女婿。

“威慑战略”可能只是一种“虚张声势”，它不一定会真正地实施。那么如何识破对方的“虚张声势”呢？这就要看对方的威慑是否可以置信。当父亲威慑顽皮的孩子，“你再吵，我就把你从窗外扔下去”，这种大而不当的威慑就不用置信。

总之，狭路相逢之时，要让自己的威慑更加有效，需要做出断绝后路的行为，表达出你孤注一掷的决心，对方才会有所忌惮。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而假如你是正义的那方，即便对方力量强大，终会有所忌惮，这时候你更不能在气势上输给对方。

冯玉祥任职陕西督军时，得知有两个外国人私自到终南山打猎打死了两头珍贵的野牛，冯玉祥把他们召到西安，劈头就问："你们到终南山行猎，和谁打过招呼！领到许可证没有！"

对方答："我们打的是无主野牛，用不着通报任何人。"

冯玉祥听了，带着怒气说："终南山是陕西的辖地，野牛是中国领土内的东西，怎么会是无主呢？你们不经批准私自行猎，就是违法。"

两个外国人狡辩说："这次到陕西，在贵国发给的护照上，不是准许带枪的吗？可见我们打猎已经获得了贵国政府的许可，怎么是私自打猎呢？"

冯玉祥反驳说："准许你们携带猎枪，就是准许你们打猎吗？若准许你们携带手枪，难道就表示你们可以在中国境内随意杀人吗？"

其中一个外国人不服气，继续说："我在中国十五年，所到的地方没有不准打猎的，再说，中国的法律也没有规定外国人不准在境内打猎。"

冯玉祥冷笑着说："的确是没有规定外国人不准打猎的条文，但是，难道就有准许外国人打猎的条文吗？你十五年没遇到官府的禁止，那是他们的昏庸。现在我身为陕西的地方官，我没有昏庸，我负有国家人民交托的保家卫国之责，就非禁止不可。"

至此，这两个外国人也只能承认错误。

那时候因为大多数军阀、官僚对外国人卑躬屈膝，所以有些外国人在中国土地上气焰十分嚣张。冯玉祥用昂扬的气势捍卫了一个中国的尊严，在面对强敌时首先在气势上压倒对方，优势自然就落到了他这一边。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以退为进是种大智慧

有一次，世界著名滑稽演员胡珀在表演时说：“我住的旅馆，房间又小又矮，连老鼠都是驼背的。”旅馆老板知道后十分生气，认为胡珀诋毁了旅馆的声誉，要控告他。

胡珀决定用一种奇特的办法讨回公道，既要坚持自己的看法，又可避免不必要的麻烦。于是在电视台发表了一个声明，向对方表示歉意：“我曾经说过，我住的旅馆房间里的老鼠都是驼背的，这句话说错了。我现在郑重更正：那里的老鼠没有一只是驼背的。”

“连那里的老鼠都是驼背的”，意在说明旅馆小且矮；“那里的老鼠没有一只是驼背的”，虽然否定了旅馆的小和矮，但还是肯定了旅馆里有老鼠，而且很多。胡珀的道歉，明是更正，实是批评旅馆的卫生情况，不但坚持了以前的所有看法，讽刺程度也更深刻有力。

英国牛津大学有个名叫艾尔·弗雷特的学生，因能写点诗而在学校小有名气。一天，他在同学面前朗诵自己的诗。有个叫查理的同学说：“艾尔·弗雷特的诗让我非常感兴趣，它是从一本书里偷来的。”艾尔·弗雷特非常恼火，要求查理当众向他道歉。

查理想了想，答应了。他说：“我以前很少收回自己讲过的话。但这一次，我认错了。我本来以为艾尔·弗雷特的诗是从我读的那本书里偷来的，但我到房里翻开那本书一看，发现那首诗仍然在那里。”

两句话表面上不同，“艾尔·弗雷特的诗是从我读的那本书里偷来的”，也就是指艾尔·弗雷特抄袭了那首诗；“那首诗仍然在那里”，指的是被艾尔·弗雷特抄袭的那首诗还在书中。意思没有变，而且进一步肯定了那首诗是抄袭的，这种嘲讽，程度更深了一层。

兵法中有一招是“以退为进”，上面两个故事中的主人公都深谙此道。作战如治水一样，须避开强敌的锋芒，就如疏导水流；对弱敌进攻其弱点，就如筑堤堵流。“退”是策略，“进”才是目的，在生活中运用也很广泛。与人有分歧时，先退一步承认对方说得对，而后抓住机遇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

进攻驳斥对方不对，这种说话的方法就是以退为进。

某电气公司推销员W，想向老客户再推销一批新型发动机。谁知，才到一家公司，该公司的总工程师劈头就是一句："你还指望我们买你们的发动机？"一了解，原来他们购买的发动机发热超标。W无法知道详情，就退让一步道："先生，我的意见和你相同，若发动机发热过高，别说买，还应该退货！""当然。"总工程师缓和多了。W乘机问道"按标准，发动机的温度要比室内高出70° F，对吗？"总工程师答道："但你们的产品已超出这个温度。"推销员W反问："车间温度多少？"当听说也是70° F时，W转退为攻："好极啦！车间是70° F，加上应有的70° F，一共140° F左右，如果用手触摸势必会烫伤啊！"总工程师点头称是，W立即补上："今后可不要用手去摸发动机了。放心！那是完全正常的。"结果，W又做了第二笔买卖。

推销员W先让一步，同意对方看法，然后从具体数字入手进行反攻，一举成功。

晋朝时，许允娶了阮家丑女。行过大礼之后，进入洞房，许允见到新娘貌丑，立即转身，想夺门而出。新娘料到会出现这一幕，故许允才转身，就一把抓住了他，否则，一旦离去，很难返回。

许允被拉住后，没好气地问道："女子应有四种德行，你具备几种？"新娘从容地回答道："孝顺父母，尊重丈夫，是其一；说话和气，是其二；能织丝纺麻是其三；貌美，是其四。前三条我都能做到，我所缺少的只是貌美罢了。"说完便反问道："然而读书人应有许多好品德，你又具备几条呢？"许允自傲而轻率地回答："都具备！"新娘听后，直言不讳道："各种品德中，应把以德取人放在第一位，可你却注重美色，重貌轻德，怎能说都具备了呢？"许允听罢，顿觉惭愧。之后，夫妻互敬互爱，白头偕老。

丑妇先承认自己是丑，而后反戈一击，恰击中对方要害，因为重貌不重德，是封建社会的大忌，所以许允被说服了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

古人深谙此道，再来看一则故事：

汉代公孙弘年轻时家贫，后来贵为丞相，但生活依然十分俭朴，吃饭只有一个荤菜，睡觉只盖普通棉被。就因为这样，大臣汲黯向汉武帝参了一本，批评公孙弘位列三公，有相当可观的俸禄，却只盖普通棉被，实质上是使诈以沽名钓誉，目的是为了骗取俭朴清廉的美名。

汉武帝便问公孙弘："汲黯所说的都是事实吗？"公孙弘回答道："汲黯说得一点没错。满朝大臣中，他与我交情最好，也最了解我。今天他当着众人的面指责我，正是切中了我的要害。我位列三公而只盖棉被，生活水准和普通百姓一样，确实是故意装得清廉，以沽名钓誉。如果不是汲黯忠心耿耿，陛下怎么会听到对我的这种批评呢？"汉武帝听了公孙弘的这一番话，反倒觉得他为人谦让，就更加尊重他了。

公孙弘面对汲黯的指责和汉武帝的询问，一句也不辩解，并全都承认，这是何等的智慧呀！汲黯指责他"使诈以沽名钓誉"，无论他如何辩解，旁观者都已先入为主地认为他也许在继续"使诈"。公孙弘深知这个指责的分量，便采取了十分高明的一招，不作任何辩解，承认自己沽名钓誉。这其实表明自己至少"现在没有使诈"。由于"现在没有使诈"被指责者及旁观者都认可了，也就减轻了罪名的分量。

公孙弘的高明之处，还在于对指责自己的人大加赞扬，认为他是"忠心耿耿"。这样一来，便给皇帝及同僚们这样的印象：公孙弘确实是"宰相肚里能撑船"。既然众人有了这样的心态，那么公孙弘就用不着去辩解沽名钓誉了，因为这不是什么政治野心，对皇帝构不成威胁，对同僚构不成伤害，只是个人对清名的一种癖好，无伤大雅。

以退为进，这是一种大智慧。在这方面如果运用得好，更能受益匪浅。对没有的事情不置可否，事情终会有水落石出的一天，最终不是得到更多人的尊敬吗？有什么小错承认了也没什么大不了，人家反而会觉得你人格高尚，勇于承认错误更易得到大家的谅解，而且一个光明磊落的人即使错又能错到哪里去呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不辩自明，是一种极好的公关技巧。同样，如果能够掌握以退为进的法则，在生意场上也可以取得丰厚的利润。

被誉为“日本绳索大王”的岛村宁次在几年前还是一个穷光蛋，他的成功也是有赖于以退为进的“原价销售法”。其主要原则就是开始时吃亏，而后占大便宜。

首先，他在麻的产地将5角钱一条长45公分的麻绳大量买进来后，又照原价一条5角钱卖给东京一带的纸袋工厂。完全无利润反而赔本的生意做了一年之后，“岛村的绳索确实便宜”名扬四方，订货单从各地像雪片飞般地源源而来。于是，岛村又按部就班地采取了第二步行动，他拿着购物收据前去与订货客户说：“到现在为止，我是1分钱也没赚你们的，但如若长此下去，我只有破产的一条路了。”他的诚实感动了客户，客户心甘情愿地把货价提高到了5角5分钱。

与此同时，他又与供货商说：“您卖给我5角钱一条的麻绳，我是原价卖出的，照此才有了这么多的订货。但这种无利而赔本的生意，我是不能再做下去了。”厂商看到他给客户开的收据发票，便大吃一惊，头一次遇到这种甘愿不赚钱的生意人。厂商感动不已，于是一口答应以后每条绳索以4角5分的价格供应。

这样两头一交涉，一条绳索就赚了1角钱。他当时一年有1000份订货单，利润就相当可观。九年后，岛村从一个穷光蛋成为了“日本绳索大王”。

经商的目的就是为了赚钱，其要旨则为用最短的时间赚到最多的钱。然而岛村却反其道而行之，以赔钱的“原价销售法”开始他的绳索经营事业，从他后来取得的巨大成功来看，这一经营战略确实奏效。

秉承同样理念的日本人松本清创造了“牺牲商法”，他将当年售价为200日元的膏药以80日元的低价卖出。膏药卖得越多，亏损就越大，但整个药店的经营却有了很大起色。因为，买膏药的顾客大都还要买其他药品，而其他药品却是不让利的。松本清的做法使消费者对药店产生了一种信赖感，于是药店的生意越来越红火。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“牺牲商法”以抓住顾客贪小便宜的心理来“套牢”顾客，通过部分商品的低价赔本销售来扩大企业的知名度，从而达到招揽顾客、留住回头客的经营目的。他们未赚先“赔”，未盈先“亏”，适当付出了一点代价，牺牲了一点利益，取得消费者的信任后，经营效果就会好。他们也想赚钱，但他们却先做赔钱的事情。这才是精明的商人。

精明的商人往往有长远的眼光，他们为了赚钱，可以以退为进，让出部分利益。如今，虽然晓得“以退为进”的推销员已经很多了，什么“试销产品不要钱”啦，什么“商场开展赠送活动”啦……然而他们太心急了，还没有让人感到他们后退的诚意就急于转身朝前（钱）走，故而不能达到“以退为进”的真正目的。

感谢你面前的“斗鸡”

有些人面对对手的时候，往往会咬紧牙关，不屈不挠，变成一只红眼的斗鸡，恨不得一口吃掉对手。其实，很多聪明的人不会这样做，因为对手是自己的前进动力，并且可以鞭策自己改善和提高。保留对手，对自己的成长具有极强的促进作用。美国前总统林肯就是这样一个聪明的人。

林肯顺利地在1860年美国总统大选中胜出，当选为总统。就任后，他任命参议员萨蒙·蔡斯为财政部长。当时有许多人反对这一任命，因为蔡斯虽然能干，但为人狂妄自大，十分不讨人喜欢。他本来是想竞选总统的，却在大选中输给了林肯，但是蔡斯始终认为自己比林肯要强得多，不太顺从林肯的领导。

当朋友不解地问起这件事时，林肯讲了这样一个故事：

“我想每一个在农村长大的朋友一定知道什么是马蝇。有一次，我和我的兄弟在肯塔基老家的一个农场犁玉米地，一个吆马，一个扶犁。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

刚开始马很懒，总也不愿意动；可是过了一会儿，它却在地里跑得飞快，连我这双长腿都跟不上。等跑到了地头，我才发现，原来有一只很大的马蝇叮在马身上，我不忍心看着这匹马被咬得生疼，就随手把马蝇打落了。我兄弟却埋怨我，并告诉我正是有了马蝇的叮咬，马才跑得快。”

然后，林肯解释道：“如果现在有一只叫‘蔡斯’的强有力的马蝇正在叮咬我们的阵营，我们不仅不应该打落他，更应该感谢他，因为正是有了他的威胁，我们才会努力地跑。”

从科学的角度上来说，斗鸡博弈对人的作用，和达尔文生物进化论的观点相一致，在自然界中，到处都存在着一种竞争的法则，在这种竞争法则的作用下，这个世界才显得生机勃勃。如果一个物种失去了竞争，这一物种就会失去活力，死气沉沉而陷入灭种的边缘。

有位动物学家在对生活在非洲奥兰治河两岸的动物考察中，发现了一个奇怪的现象：生活在河东岸的羚羊繁殖能力比西岸的强，并且它们的奔跑速度也不一样，东岸羚羊奔跑速度每分钟要比西岸的羚羊快13米。

经过深入研究，这个谜底终于被揭开，东岸的羚羊之所以强健，是因为它们附近生活着一个狼群。它们为了生存，天天生活在一种“斗鸡博弈”中，因而越活越有战斗力；而西岸的羚羊之所以弱小，恰恰是因为它们缺少天敌，没有生存的压力。

在实际应用中，你不难发现，斗鸡博弈是个体和群体前进的“助推器”。

一个人只有被另一个人叮着咬着，他才不敢松懈，才会努力拼搏，不断进步，并在前进的道路上严于律己，不犯错误。

一个团队只有被另一个团队叮着咬着，这个团队才能团结一致，形成合力，并在团队与团队的竞争中处于优胜地位。

一个企业只有被另一个企业或行业中的同行企业叮着咬着，这个企业才能在行业恶劣的竞争环境中调整自我，提高管理水平，积极开发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

新品，努力降低成本，优化营销手段，完善产品售后服务体系。只有这样，才能使自己的企业不断地战胜对手，超越对手，创造奇迹。

一个国家只有被另一个国家或者被若干个敌视自己的国家叮着咬着，才能使这个国家居安思危，努力加强经济和国防建设，努力增强综合国力，时刻保持清醒头脑，应付随时发生的战争威胁，从而使自己的国家永远立于不败之地。

由此可见，在生活和工作当中出现竞争对手并不是一件坏事情，相反，倒是一件好事，因为他能使你充满活力而富有朝气。所以，我们每个人应该学会利用竞争关系，实现个体或集体的进步。

雅典奥运会跳水男子三米板冠军彭勃，在赛后接受记者采访时说："我特别感谢两个人，一个是队友王克楠，一个是对手萨乌丁。如果今天没有王克楠到场给我的鼓舞，我的金牌就不会拿得这么顺利。我之所以要感谢萨乌丁，是因为没想到他今天发挥得这么出色。他这么大的年龄还那样拼搏，这激励了我更努力地去比赛。"

这让我们明白一个道理：对手是自己的压力，也是自己的动力，而且往往是对手给自己的压力越大，由此而激发出的动力就越强。对手之间，是一种对立，也是一种统一。相互排斥，又相互依存，相互压制，又相互刺激。尤其是在竞技场上，没有对手，也就没有活力。

一位教练曾经这样说："对手是每个运动员的最好的教科书，谁要想战胜对手，谁就得向对手学习。"对手之所以能够成为对手，就说明在他的身上，一定有其高超和独特的东西。与这样的对手比赛，不仅能找到竞争的舞台，而且会带来竞争的乐趣。可以想象，一场没有对手的比赛，将是多么的无味。综观雅典奥运会领奖台，就会发现，每个金牌得主的快乐，都来自于竞争的胜利。战胜对手，才是最大的慰藉。

在每个人的现实生活中，也常有这样的体会。假如身边有了竞争的对手，就会感觉到一种无形的压力。一是格外紧张，头脑中的弦一刻也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不敢放松；二是格外小心，生怕一时疏忽让对方战胜自己；三是格外努力，而且经常会出现超水平的发挥。

某研究所里，有两个同样出类拔萃的专家，为争所长之位互施拳脚，结下仇恨，其中一位上任后竟逼迫另一位辞职。谁曾想，三年后，“走麦城”的这位学者连出了三本专著。问他何以如此辉煌，这位学者坦诚地说：这得感谢我的对手，他在激励我前进。

在很多时候，你不一定得罪或招惹谁，但你的存在会对他人造成威胁，如果这个人是心理健康的人，他还可以与你平等竞争，但不幸遇到心理阴暗的武大郎就坏了，怎能容得你的个子比他高！在逆境中，在对手的重重包围中，当对手在背后紧追不舍的时候，坚强的人会像非洲奥兰治河东岸的羚羊一样，将以更快的奔跑速度，保持最佳的竞争状态。是对手让我们如此努力，让我们成长得更为强大。

生活中出现几个对手、一些压力或一些磨难，其实并不是坏事。一份研究资料说，一年中不患一次感冒的人，得癌症的概率是经常患感冒的6倍。至于俗语“蚌病生珠”，也说明了这个问题。一粒沙子嵌入蚌的体内后，它将分泌出一种物质来疗伤，时间长了，便会逐渐形成了一颗晶莹的珍珠。

人生中没有危机则是最大的危机。举个最简单的例子：家在学校附近的学生常常最迟来学校或出现多次迟到的现象。究其原因，没有危机意识是主要的因素。

环顾周围，许多行业因为没有了竞争对手，而安于现状、以至于逐步走向衰亡。没有了一个水平相当、恰到好处的竞争对手，就会缺少危机感，就激发不了进取的斗志；有了竞争对手，才会有动力，才能不断奋发图强，不断锐意进取。

在这个时代，谁都不会想被吞并、被替代、被淘汰。因此拥有一个强劲的对手，有时候反倒是一种福分、一种造化。要知道正是这种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

强劲的对手，才让我们意识到危机四伏，从而激起我们更加旺盛的精神和斗志。

而对于管理人员来说，更要巧用斗鸡智慧，给员工引入对手和压力。因为一个公司如果人员长期固定不变，就会缺乏新鲜感和活力，容易养成惰性，缺乏斗志。只有外有压力，内有竞争气氛，员工才会有紧迫感，才能激发进取心，企业才有活力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八章

蜈蚣博弈

——灿烂远景有赖当下规划

你有没有想过，五年之后你在做什么？处于何种阶段？

你该如何从现在努力，实现你五年之后的愿望？

你或许会说，这些想法都是虚无缥缈的，即使想得很好，也未必能做到。

然而事实并非如此，如果你把人生和你看成是一场蜈蚣博弈的话，

采用倒推法，为自己进行人生规划，知道每天自己应该做什么，

更有效地管理好自己的时间和行为，或许你就能实现自己在生活中的梦想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你更相信感觉还是逻辑

蜈蚣博弈是由罗森塞尔(Rosenthal)提出的。它是这样一个博弈：两个参与者A和B轮流进行策略选择，可供选择的策略有“合作”和“背叛”（“不合作”）两种。假定A先选，然后是B，接着是A，如此交替进行。A、B之间的博弈次数为有限次，比如100次。假定这个博弈各自的支付给定如下：

合作 合作 合作 合作...合作 合作

A B A B ……A B （100，100）

合作 合作 合作 合作...合作 背叛

A B A B ……A B （98，101）

这个博弈因形状像一只蜈蚣，而被命名成蜈蚣博弈。

现在的问题是：A、B是如何进行策略选择的？

这个博弈的奇特之处是：当A决策时，他考虑博弈的最后一步即第100步；B在“合作”和“背叛”之间作出选择时，因“合作”给B带来100的收益，而“不合作”带来101的收益，根据理性的思考，B会选择“背叛”。但是，要经过第99步才到第100步，在99步，A考虑到B在100步时会选择“背叛”。此时A的收益是98，小于B合作时的100，那么在第99步时，他的最优策略是“背叛”。因为“背叛”的收益99大于“合作”的收益98……如此推论下去，最后的结论是：在第一步A将选择“不合作”，此时各自的收益为1，远远小于大家都采取“合作”策略时的收益：A：100，B：100-99。

根据倒推法，结果是令人悲伤的。从逻辑推理来看，倒推法是严密的，但结论是违反直觉的。直觉告诉我们，一开始就采取不合作的策略获取的收益只能为1，而采取合作性策略有可能获取的收益为100。当

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然，A一开始采取合作性策略的收益有可能为0，但1或者0与100相比实在是太小了。直觉告诉我们采取合作策略是好的。而从逻辑的角度看，一开始A应采取不合作的策略。我们不禁要问：是倒推法错了，还是直觉错了？这就是蜈蚣博弈的悖论。

对于蜈蚣悖论，许多博弈专家都在寻求它的解答。在西方有研究博弈论的专家做过实验（目前通过实验验证集体的交互行为已成为时尚，正如博弈论专家英国的宾莫（Ken Binmore）所言，诺贝尔奖也无疑在考虑这方面的先驱者），实验发现，不会出现一开始选择“不合作”策略而双方获得收益1的情况。双方会自动选择合作性策略，从而走向合作。这种做法虽然违反倒推法，但实际上双方这样做，要好于一开始A就采取不合作的策略。

倒推法似乎是不正确的。然而，我们会发现，即使双方开始能走向合作，即双方均采取合作策略，这种合作也不会坚持到最后一步。理性的人出于自身利益的考虑，肯定会在某一步采取不合作策略。倒推法肯定在某一步要起作用。只要倒推法在起作用，合作便不能进行下去。

这个悖论在现实中的对应情形是，参与者不会在开始时就确定他的策略为“不合作”，但他难以确定在何处采取“不合作”策略。

我们举一个生活中的恋爱例子。爱情就其本质来说是一种交往，人交往的目的在于个人效用最大化，不管这个效用是金钱，还是愉快、幸福的感觉。只要追求个人效用，就必定存在利益博弈，因而，爱情交往是一个典型的双人动态博弈过程。爱情博弈不等同于其他动态博弈的一个重要点是：爱情的效用随着交往程度的加深和时间推移有上升趋势。

假定朱丽叶（女）和罗密欧（男）是这个蜈蚣博弈的主角，这个博弈中他们每人都有两个战略选择，一是继续，一是分手。他们的博弈展开式如下：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

朱丽叶—罗密欧—……—朱丽叶—罗密欧—朱丽叶—罗密欧—(10,10)

| | | | | | |

(1,1) (0,3) (8,8) (7,10) (9,9) (8,10)

在上图中，博弈从左到右进行，横向连杆代表继续交往战略，向下的连杆代表甩掉她（他）战略。每个人下面对应的括号代表相应的人甩了对方，爱情结束后，各自的爱情效用收益，括号内左边的数字代表朱丽叶的收益，右边代表罗密欧的收益。可以看到，罗密欧和朱丽叶甩战略对应的括号数字每个都不同，这是因为爱情效用在不断增加，这里假设爱情每继续一次总效用增加1，如第一个括号中总效用为1＋1＝2，第二个括号则为0＋3＝3，只是由于选择甩战略的人不同，而在两人之间进行分配。由于男女生理结构和现实因素不同，朱丽叶甩战略只能使效用在二人之间平分，即两败俱伤，罗密欧选择甩战略则能占到3个便宜。显然，甩战略对于被甩的一方来说是一种欺骗行为。

首先请看，交往初期，朱丽叶如果甩了罗密欧，则两人各得1的收益，朱丽叶如果选择继续，则轮到罗密欧选择，罗密欧如果选择甩了朱丽叶，则朱丽叶属受骗，收益为0，罗密欧占了便宜收益为3，这样完成一个阶段的博弈。可以看到，每一轮交往之后，双方了解程度加深，两人爱情总效用在不断增长。这样一直博弈下去，直到最后两人都得到10的收益，为圆满爱情结局——总体效益最大。遗憾的是这个圆满结局很难达到。

同时大家注意，当罗密欧到达甩了朱丽叶可得收益是10的时候，他很难有动力继续交往下去，继续下去不但收益不会增长，而且有被朱丽叶甩掉反而减少收益的风险。朱丽叶则更不利，因为她从来就没有占先的机会，她无论哪次选择甩罗密欧，二者都是两败俱伤，而且还有可能被罗密欧欺骗减少收益的危险，在爱情过程中，女人总体来讲处于不利地位。因此，每一次交往，无论罗密欧还是朱丽叶都有选择甩来中止爱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

情的动机，更详细的数学可以证明，如果他们是极端个人主义的话，爱情圆满的结局不可能达到。个人效益最大与总体效益最大之间有矛盾。

怎样才能达到圆满结局呢？有三个因素决定，一是罗密欧和朱丽叶之间的爱情信念，即追求两个人的爱情效用最大，而不是单方面的，相信坚持下去会有好的结果；二是选择充分信任对方的行为，不要猜忌对方；三是最终结局的可能性，在博弈论中这个叫贴现因子，也就是未来的收益对于现在的收益来讲，哪个更大，比如对罗密欧来讲，最终结局的收益10肯定不会等于当前甩了朱丽叶得到的10，哪个更大，罗密欧就选择哪个。两人对于爱情未来的观念和信念真的很重要。

通过这个恋爱的分析，你可以发现，遵循于逻辑倒推的蜈蚣博弈在某些条件下，不一定会成立，并且有很大局限性的。倒推法的成立是需要一定条件的，不适于分析所有动态博弈。不过，只要条件容许，被分析的问题符合客观成立的要求，倒推法绝对是一种分析动态博弈的有效方法，我们可以通过这种方法来改善我们的生活，解决遇到的难题，甚至是帮助自己走向成功。

你试过从终点出发吗

微软有一道特别著名的面试题，说得是有5个强盗（A、B、C、D、E）抢了100个金币准备分。对于怎么分这些金币，他们设定了一个规则：从A开始给出分金币的提议，然后所有活着的强盗投赞同或反对票，如果反对票数大于或等于赞同票数，A就被杀掉，否则就按此提议分金币；如果A被杀了，接着就轮到B提议，然后同样按上述规则继续下去。

假设每一个强盗都是绝对理性的，也就是说他们都是绝顶聪明的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（可以考虑到任何情况），而且他们的所有行为（提议与投票）都是对自己最有利的（即能够在保命的前提下得最多的钱）。请问，如果你是最先分金币的A，怎么样分才能既保住自己的性命，又得到最多的金币？

此题是蜈蚣博弈范畴内的推导。由于从第一个强盗（强盗A）开始推导产生的各种分支可能情况过于复杂，因此，应从倒数第二个强盗（强盗D）开始向前倒推，从而得出结果，具体推理过程如下：

1. 如果前面三个强盗全部被杀只剩D和E时，则无论D提出何种方案，E都会反对，因为只要杀了D，那么100个金币无疑将被E独吞。此时D赞成自己的方案，E反对，则赞成数＝反对数，D被杀。所以，D必须保住C的命，才能保住自己的命。

2. 正因为D必须保住C的命，所以C无论提什么方案，D都会支持自己，这样赞成数已经大于反对数，此时对C来说，他提出的方案肯定是C：100，D：0，E：0。

3. 对于B来说，无论提什么方案，他都不可能得到C的支持，因为他提出的方案不可能使C的收益大于B被杀后C提出的方案中C的收益（即100个金币）。所以他必须得到D和E的支持（赞成数必须要大于反对数），而只需使D和E获得比C方案多1个金币的收益，D和E就会支持B，这样B自己的收益就会最大。因此，B的方案是B：98，C：0，D：1，E：1。

4. 对于A来说，他需要赢得其余4个人中2个人的支持。如果要赢得B的支持，他的代价将是巨大的，因为只有给B多于98个金币，B才会赞成，A自己此时是没有收益的，而相比而言，赢得C、D、E的支持则成本小得多，这其中，又以赢得C的支持成本最小，只需分给C1个金币，C就会支持A。剩下的D和E，A只需再赢得一个人的支持即可，为了确定能保住自己的命，A给予D或E要比B的方案多一个，否则D和E未必

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

支持A，所以A会分给D或E其中一个人2个金币。所以，A的方案是A：97，B：0，C：1，D：2，E：0或者A：97，B：0，C：1，D：0，E：2，这也是此题最终的答案。

这道题给我们最大的启示就是，当你面对一个棘手的问题时，可以考虑通过倒推的方式去解决它。从结果出发，一步一步从后向前倒推，你会清晰地找到问题解决的关键所在。

由于人类的惯性思维，总是习惯于从前往后思考，总是想今天做什么，明天做什么，而不是先设想一个未来的愿景，而倒推回来，决定自己的行动步骤。会运用倒推法思考的人，往往比别人具有更准确的行动力和更高的目标成功率，在人际沟通上也更有说服力。

相传，秦宣太后守寡在宫中，与大臣魏丑夫明来暗往，十分情投意合。后来太后染上重病，卧床不起，临死前感到离不开魏丑夫，便下了一道命令，要魏丑夫为她陪葬。听到这个消息，魏丑夫吓得面无人色，到处找人说情。大臣庸芮自告奋勇帮助劝说太后，见到太后说道："请问太后，人死了还会有知觉吗？"太后不知道庸芮问话的用意，便随口答道："我想是会有的。"庸芮听了太后的回答，接着说："如果人死了还会有知觉，那么在阴间的先王一定知道你和魏丑夫的关系了，那么积怨一定很久很深。假如你要魏丑夫陪你到阴间，先王不会责怪你吗？到那时，你在先王面前请罪都来不及，还能有什么闲心与魏丑夫相好呢？"这一席话犹如醍醐灌顶，太后于是连连说："罢了，罢了！"

正是庸芮的几句话，救了魏丑夫一条小命。席芮怎样把太后说服的呢？他先问太后一个"人死后有无知觉"的问题，等太后回答"有知觉"后，他假设太后的回答正确，然后向回推导说明将魏丑夫殉葬的不明智。庸芮知道太后已经属于头脑发昏的状态，正常的道理不可能说服她，就采用这种方法，让太后有所醒悟。

在生活中，倒推法的应用几乎随处可见。例如下围棋这件事，对弈的双方都会向前提前展望，揣摩对方的意图，然后向后倒推，决定自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己这一步该如何走。他的心理可能会想："如果我这么走，他就会那么做，若是如此，我会这样反击…"也就是说，你如何走棋，基本上取决于对手的上一步。

这里存在一条思维链：假若我这么走，我的对手可能会那样走，反过来我可以这样应对……这种博弈只要遵循"向前展望——向后倒推"的法则，就能寻找出最佳行棋策略。

想象一下五年之后的自己

你有没有想过，五年之后你在做什么？处于何种阶段？你该如何从现在努力，实现你五年之后的愿景？

你或许会说，这些想法都是虚无缥缈的，即使想得很好，也未必能做到。然而事实并非如此，如果你把人生和你看成是一场博弈的话，采用倒推法，为自己进行人生规划，知道每天自己应该做什么，更有效的管理好自己的时间和行为，或许你就能实现自己在生活中的梦想。

而且，有的人已经按照倒推法，在人生的博弈中取得了胜利，他的名字就是李恕权——第一位登上Bill Board音乐排行榜的亚洲歌手。在他的自传《挑战你的信仰》中，详细地记述了自己的一次具有转折性的经历：

1976年的冬天，当时我19岁，在休斯敦太空总署的太空梭实验室里工作，同时也在总署旁边的休斯敦大学主修计算机。纵然忙于学校、睡眠与工作之间，这几乎占据了我一天24小时的全部时间，但只要有多余的一分钟，我总是会把所有的精力放在我的音乐创作上。我知道写歌词不是我的专长，所以在这段日子里，我处处寻找一位善写歌词的搭档，与我一起合作创作。我认识了一位朋友，她的名字叫凡内芮

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（ValerieJohnson）。

自从20多年前离开德州后，就再也没听过她的消息，但是她却在我事业的起步时，给了我最大的鼓励。当时仅19岁的凡内芮在德州的诗词比赛中，不知得过多少奖牌。她的文章总是让我爱不释手，过去我们的确合写了许多很好的作品，一直到今天，我仍然认为这些作品充满了特色与创意。

一个星期六的周末，凡内芮热情地邀请我到她家的牧场烤肉。她的父亲是德州有名的石油大亨，拥有庞大的牧场。她的家庭纵然极为富有，但她为人朴实，谦卑诚恳待人的态度，让我加倍地打从心底佩服她。凡内芮知道我对音乐的热情执著，然而，面对那遥远的音乐界及整个美国陌生的唱片市场，我们一点渠道都没有。此时，我们两个人坐在德州的乡下，我们不知道下一步该如何走。突然间，她冒出了一句话：Visualize what you are doing in 5 years?（想象你五年后在做什么？）我愣了一下。她转过身来，手指着我说："嘿！告诉我，你心目中'最希望'五年后的你在做什么，你那个时候的生活是一个什么样子？"

我还来不及回答，她又抢着说："别急，你先仔细想想，完全想好，确定后再说出来。"我沉思了几分钟，开始告诉她：

"第一，五年后我希望能有一张很受欢迎的唱片在市场上发行，可以得到许多人的肯定；第二，我要住在一个有很多很多音乐的地方，能天天与一些世界一流的乐师一起工作。"

凡内芮说："你确定了吗？"我慢慢稳稳地回答，而且拉了一个很长的Yesssssss。凡内芮接着说："好，既然你确定了，我们就把这个目标倒算回来。"

"如果第五年，你要有一张唱片在市场上发行，那么你的第四年一定是要跟一家唱片公司签上合约。"

"那么你的第三年一定是要有一个完整的作品，可以拿给很多很多的唱片公司听，对不对？"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“那么你的第二年，一定要有很棒的作品开始录音了。”

“那么你的第一年，就一定要把你所有要准备录音的作品全部编曲，排练就位准备好。”

“那么你的第六个月，就是要把那些没有完成的作品修饰好，然后让你自己可以逐一筛选。”

“那么你的第一个月就是要把目前这几首曲子完工。”

“那么你的第一个礼拜就是要先列出一整个清单，排出哪些曲子需要修改，哪些需要完工。”

“好了，我们现在不就已经知道你下个星期一要做什么了吗？”凡内芮笑着说。

“哦，对了。你还说你五年后，要生活在一个有很多音乐的地方，然后与许多一流乐师一起忙创作，对吗？”她急忙地补充说，“如果，你的第五年已经在与这些人一起工作，那么你的第四年照道理应该有你自己的一个工作室或录音室。那么你的第三年，可能是先跟这个圈子里的人在一起工作。那么你的第二年应该不是住在德州，而是已经住在纽约或是洛杉矶了。”

次年(1977年)，我辞掉了令许多人羡慕的太空总署的工作，离开了休斯敦，搬到洛杉矶。说也奇怪，不敢说是恰好五年，但大约可说是第六年。1983年，我的唱片在亚洲开始畅销起来，我一天24小时几乎全都忙着与一些顶尖的音乐高手，日出日落地一起工作。因此，每当我在最困惑的时候，我会静下来问我自己：怒权，五年后你“最希望”看到你自己在做什么？

如果，你自己都不知道这个答案的话，你又为何要求别人或上帝为你做选择或开路呢？

别忘了，在生命中，上帝已经把所有“选择”的权力交在我们的手上了。

如果，你对你的生命经常在问“为什么会这样”、“为什么会那

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

样”的时候，你不妨试着问一下自己，你是否很清清楚楚地知道你自己要的是什么？

人常常想得很多，做得很少，你的五年后是怎样的生活？你的家人五年后又是怎样的生活？

如果连你自己要的是什么都不知道的话，那么爱你的上帝又如何帮你安排呢？不是吗？

及早给自己的未来设定目标，然后用倒推的方法给自己制订计划，是成功的有效策略。要实现期望的目标，总是需要一份份明确具体的计划。如果没有计划，你将感到困难重重，因为在前进的道路上常常有各种障碍，所以制订详细的步骤和策略是非常必要的。

Hase-Schannen研究机构的一项研究结果表明，制订计划将极大地提高目标实现的成功概率：制订计划的人的成功概率是从来不制订计划的人的3.5倍。在成功实现目标的人群中，事先制订计划者高达78%；在成功实现目标的人群中，事先没有制订计划的人仅为22%。

当然，随着计划的进展，你有时会发现你的短期目标并未能使你向长期目标靠拢；或者，你可能发现你当初的目标不怎么现实；又或者你会觉得你的中长期目标中有一个并不符合你的理想及人生的最终目标。无论是何种情况，你都需要做出调整。你对制定目标越陌生，越可能估计失误，就越需要新评估及调整你的目标。

用逆向思维倒推目标

做任何事情的时候，你都可以从目标出发，根据目标的要求，规划实现目标的路径，明了实现目标的条件，并在实际工作中努力去发现、借助和创造实现目标的条件，按照路径一步步推进，最终实现目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人的思维模式有两种：一种是“资源导向式”，另一种是“目标导向式”。

“资源导向式”思维模式从手头现有的资源出发，按照自己能力和资源的规定，正向推进，稳扎稳打，步步为营。眼睛只盯住自己的篮子，自己篮子里的才是菜，篮子外面的都是别人的，君子爱财，取之有道。这种思维强调对现有资源的充分利用，强调自己的自我积累和滚动发展。用形象的话来形容这种思维，那就是有多大的胃吃多大的饭，有多大的力挑多大的担。用抽象的话来形容这种思维，那就是物质决定思维，从有做到有。

“目标导向式”思维不问自己现在有什么，只问自己要实现什么目标，想做什么。做任何事情的时候，都从目标出发，根据目标的要求，规划实现目标的路径，明了实现目标的条件，并在实际工作中努力去发现、借助和创造实现目标的条件，按照路径一步步推进，最终实现目标。这是一种反向思维方式，是一种倒推法：倒推资源配置，倒推时间分配，链接战略战术，链接方法手段。

只要我想，天下所有的都可以为我所用。这种思维完全没有篮子的概念，天下的菜，只要愿意为我所用，只要能够为我所用，那就都是菜，何必拘泥于现在是篮子里的还是篮子外面的，现在是你的还是我的？在这种思维看来，那就是心有多大，舞台就有多大；不怕做不到，就怕想不到。不问我的一双手能干多少件事，唯问移泰山需要多少双手；不问我的一口锅能煮多少米，唯问劳千军需要多少口锅；不问我一盏灯能照多少里路，唯问亮天下需要多少盏灯。用形象的话来形容这种思维，那就是“人有多大胆，地有多大产”；用抽象的话来形容这种思维，那就是精神决定物质，从无做到有。

普通人的思维倾向于“资源导向式”，按照所谓的常理来操作和管理事情，因此总是觉得自己资源不够、精力不够、财力不够、智力不够；这也不够，那也不足，感觉做什么事情都是万事俱备，只欠东风，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可是东风总是“欠”，没有办法破解。到头来弄得束手束脚，一事无成，后悔莫及。

而那些特立独行的人，他们往往不按照常理出牌，他们习惯于换位思考、换心思考、换向思考。你向前进，他往后退；你随大流，他宁可孤单；你随和，他固执；你规规矩矩，他天马行空。到头来，你发现，他们总是能够独辟蹊径，取得意想不到的收获。

为什么采取目标倒推法的人更容易成功？首先，因为目标是标杆，给了追求的人一个方向；其次，目标也是一个压力，在追求的人身上会转化为动力，促使他不断的努力；再次，也是最重要的，那种采取目标倒推法的人，将天下的资源都视为自己可以利用的资源，他的能力、资源比“资源导向式”的人要大千百万倍不止，自然更容易实现目标。

蒙牛大跨越式的发展都得益于这种目标倒推法，也体现了这种目标倒推法。

1999年成立的蒙牛，2000年的销售收入不到3亿元，2001年前三个季度做到5亿元。但是在2001年制订未来“五年计划”时，牛根生将2006年的销售目标定在了100亿元。

5年时间，从3亿元到100亿元，相当于增长33倍，每年翻一番的速度也根本不可能实现目标。更大的限制是，2000年中国乳业的总销售收入也才200亿元，100亿元即是2000年中国乳业的半壁江山。即使加上产业的增长和行业的扩大，2006年中国乳业的销售收入得到大幅度的提高，蒙牛年销售100亿元的目标也将占据相当大的份额，足以跻身乳业前几名。这能实现吗？这个计划靠不靠谱啊？

不少人纷纷对这个指标产生怀疑，认为牛根生是在“放卫星”，太冒进，太突进。但是牛根生的回答让人更诧异：这是因为我胆子小才定这么一个指标，如果换成别人当总裁，那可就不是100亿元，而是200亿元。

虽然大家不理解，但是从这个目标出发，在牛根生做了大家的思想

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

工作后，大家还是全心全意地向这个目标奔去：盖全球样板工厂，建国际示范牧场，放眼华尔街，牵手摩根，开拓香港市场并最终上市，打北京、上海几大战役，天上有航天员，地上有运动员，形成海陆空的整体进攻态势。

2002年，蒙牛年销售收入达到16.7亿元。

2003年，蒙牛年销售收入达到40.7亿元。

2004年，蒙牛年销售收入达到72.138亿元。

对照五年计划目标，2006年的100亿元的销售目标指日可待，完全有可能在2005年提前一年实现。这时候，大家又觉得当初制订的销售计划太小了，当时胆子太小了。

回头来看，如果当初不是按照目标倒推法，根据目标进行资源的整合，眼睛只盯住自己篮子里的菜，只想着在现有资源的情况下进行操作，现在的蒙牛不但不可能达到现在的高度，恐怕连生存状况都要受到影响。

一切结果，都取决于最初的选择

有三个人要被关进监狱三年，监狱长答应他们三个一人一个要求。美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄。法国人最浪漫，要一个美丽的女子相伴。而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。三年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满了雪茄，大喊道："给我火，给我火！"原来他忘了要火了。接着出来的是法国人。只见他手里抱着一个小孩子，美丽女子手里牵着一个小孩子，肚子里还怀着第三个。最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说："这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%，为了表示感谢，我送你一辆劳斯莱斯！"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个故事告诉我们，什么样的选择决定什么样的生活。你的选择就是蜈蚣博弈的起点，而你的每段人生，都是选择的结果。今天的生活是由三年前我们的选择决定的，而今天我们的抉择将决定我们三年后的生活。我们要选择接触最新的信息，了解最新的趋势，从而更好地创造自己的将来。

每个人无论是对生活、爱情与婚姻、友谊，还是对职业、工作、事业等，都有着自己的想法，当他们为了实现心中所想而采取行动的时候，无论是成功还是失败了，都是一种选择。

那么，什么是选择呢？简单地说，选择就是给自己定位；选择就是给自己寻找前进的方向；选择就是为自己把握人生命运；选择就是为自己的生命重新注入激情；选择就是实现自己人生的目标。

只有选择，人生才有主题；只有选择，人生的坎坷才会被踏平；只有选择，人生才能冲破世俗的藩篱；只有选择，人生才能演奏出生命的华彩乐章。

在这个世界上，通向成功的道路何止千万条，但你要记住：所有的道路，不是别人给的，而是你自己选择的结果。

所以，你有什么样的选择，也就有了什么样的人生。

在这个很精彩也很复杂的世界里，无论是强者还是弱者，无论是成功者还是失败者，无论是大人物还是小人物，他们之间最重要的区别就是对人生之路选择的差别。

前者选择了一条布满荆棘、充满风险，但却能使人生放射华光异彩的道路，而后者则选择了一条平坦，但是平庸之路。

在这一点上，那些伟人们的经历值得我们去借鉴。伟人们之所以伟大，首先是因为他们选择了伟大的事业。如果伟人们选择的不是伟大的事业，那么在今天的历史书上都不会有他们的名字。是伟大的事业才使那些伟人们变得伟大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果当年的鲁迅不选择弃医从文，就不会成为文学巨匠；如果当年的毛泽东不选择为中国人民的解放而斗争，就不会成为共和国领袖；如果霍金不选择天文物理，就不会写出《时间简史》这一伟大著作；如果贝多芬不选择音乐创作，也不会为后世留下那么多不朽的旋律。

比尔·盖茨在谈到他的成功经验之时说：我的成功在于我的选择。如果说有什么秘诀的话，那么还是两个字——“选择”。

如果你想不平凡，如果你想在芸芸众生之中脱颖而出，如果你想实现自己的人生价值和生活梦想，那么请记住决定你一生的两个字：选择！

是的，选择是最重要的。在人生的所有因素中，尽管有很多因素影响人的一生，但没有一种因素能像选择那样会起决定性的作用，也没有一种因素能像选择那样让我们时常面对和解决。

有两兄弟，他们都住在一幢公寓楼里。一天，他们一起出去郊外爬山。傍晚时分，等他们爬山回来，回到公寓楼的时候，发现一件事：大厦停电了！这真是一件令人沮丧的事情。为什么呢？因为很不巧，这两兄弟是住在大厦的顶楼。那么，顶楼是几楼呢？那就更加不巧了，顶楼是80楼。很恐怖吧。虽然两兄弟都背着大大的登山包，但看来，也是别无选择。于是，哥哥对弟弟说：“我们爬楼梯上去吧。”他们就背着一大包行李开始往上爬。到了20楼的时候，他们觉得累了。于是弟弟提议说：“哥哥，行李太重了，不如这样吧，我们把它放在20楼，我们先上去，等大厦恢复电力，我们再坐电梯下来拿吧。”哥哥一听，觉得这主意不错：“好啊。弟弟，你真聪明呀。”于是，他们就把行李放在20楼，继续往上爬。卸下了沉重的包袱之后，两个人觉得轻松多了。他们一路有说有笑地往上爬。但好景不长，到了40楼，两人又觉得累了。想到只爬了一半，往上一看，竟然还有40楼要爬。两人就开始互相埋怨，指责对方不注意停电公告，才会落到如此下场。他们边吵边爬，就这样一路爬到了60楼。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到了60楼，两人筋疲力尽，累得连吵架的力气也没有了。哥哥对弟弟说："算了，只剩下最后20楼，我们就不要再吵了。"于是，他们一路无言，安静地继续往上爬。终于，80楼到了。到了家门口，哥哥长吁一口气，摆了一个很酷的姿势："弟弟，拿钥匙来！"弟弟说："有没有搞错？钥匙不是在你那里吗？"

大家猜猜发生了什么事？——钥匙还留在20楼的登山包里！

这个故事其实正反映了我们的人生：20岁之前，我们活在家人、老师的期望之下，背负着很多压力，不停地做功课、考试、升学，就好像是背着一个很重的登山包，加上自己也不够成熟和欠缺能力，所以走得很辛苦。20岁以后，从学校毕业出来，踏上工作岗位，开始自己的职业生涯，自己喜欢做什么就做什么，想怎么做就怎么做，就好像是卸下沉重的包袱。所以说，从20岁到40岁，是一生中最愉快的20年。

到了40岁，人到中年，发现青春早已逝去，但又有很多遗憾，于是开始抱怨，骂老板不识货，怪家人不体恤，埋怨社会。就这样在抱怨遗憾中又过了20年。

到了60岁，发现人生所剩不多，于是告诉自己，不要再埋怨了，就珍惜剩下的日子吧。于是，默默走完自己的最后岁月。到了生命的尽头，突然想起：好像有什么忘记了。是什么呢？是你的钥匙，你的KEY，你人生的关键。你把你的理想、抱负、关键都留在20岁，没有完成。

想一想，是不是也要等到40年之后，40年之后才来追悔？我们想一想，我们最在意的是什么？希望将来的自己和现在有些什么不同？是不是可以做些什么来不让这个遗憾发生呢？那么，我们要做什么呢？那就是选择——蜈蚣博弈的起点，关键时刻我们一定要选对自己的人生之路——做到不走大路只走对路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在与人生的博弈中胜出

人生就是一场蜈蚣博弈，请记住一点，对于你来说，就是尽量往远处想，给自己多一些长远的计划和打算。如果你这样做了，在这场博弈中，你的胜算就大一些。相反，只顾眼前利益，就会让自己未来的路变得狭窄起来。

有两个和尚分别住在相邻的两座山上的庙里。两山之间有一条溪，两个和尚每天都会在同一时间下山去溪边挑水。久而久之，他们便成为好朋友了。就这样，时间在每天挑水中，不知不觉已经过了5年。

突然有一天，左边这座山的和尚没有下山挑水，右边那座山的和尚心想："他大概睡过头了。"不以为意。哪知第二天，左边这座山的和尚还是没有下山挑水，第三天也一样，过了一个星期，还是一样。直到过了一个月，右边那座山的和尚终于受不了，他心想："我的朋友可能生病了，我要过去拜访他，看看能帮上什么忙。"于是他便爬上了左边这座山去探望他的老朋友。

等他到达左边这座山看到他的老友之后，大吃一惊。因为他的老友正在庙前打太极拳，一点也不像一个月没喝水的人。他好奇地问："你已经一个月没有下山挑水了，难道你可以不用喝水吗？"左边这座山的和尚说："来来来，我带你去看看。"于是，他带着右边那座山的和尚走到庙的后院，指着一口井说："这5年来，我每天做完功课后，都会抽空挖这口井。即使有时很忙，但能挖多少就算多少。如今，终于让我挖出水，我就不必再下山挑水，我可以有更多时间，练我喜欢的太极拳。"

面对同样的困境，两个和尚两种难题，体现了他们截然不同的眼光。左边和尚目光长远，在5年前就开始为自己打井，可以说是未雨绸缪；而右边的和尚目光则显得短浅，并且安于现状，5年过去了，还得下山打水。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生活就是这样，你不可能一生下来就拥有你所想要的一切，你不可能一下子就成为你所梦想的人物，怎么办呢？像上面那个修井的和尚一样，花时间和精力，每天都给自己修建成功的管道。总有一天，你会享受水到渠成的结果。就如下面的小故事一样。

一个城郊的居民区住着三户人家，他们的平房紧紧相邻着，三个男人都从农村招工进了一家炼铁厂。

厂里工作辛苦，工资又不高。下班了，三个人都有自己的活。一个到城里去蹬三轮车，一个在街边摆了一个修车摊，还有一个在家里看书，写点文字。蹬三轮车的人钱赚得最多，高过工资。修车的也不错，能对付柴米油盐的开支。看书写字的那位虽没有收入，但也活得从容。

有一天，三个人说起自己的愿望。蹬三轮车的人说，我以后天天有车蹬就很满足了。修车的说，我希望有一天能在城里开一间修车铺。喜欢看书写东西的那个人想了很久才说，我以后要离开炼铁厂，我想靠我的文字吃饭。其他两位当然都不信。

5年过去了，他们还是过着同样的生活。10年后，修车的那位真的在城里开了一家修车铺，自己当起了老板。蹬三轮的那位还是下班了去城里蹬车。15年后，看书写字的那位发表的一些作品，在地区引起了不少关注。20年后，他的作品被一家出版社看中，调到省城当了编辑。

“逝者如斯夫，不舍昼夜。”我们每天撕一张日历，日历越来越薄，快要撕完的时候便不免吃惊，吃惊时间为什么会这样快。假使我们把几十年的日历装成合订本，那便象征我们的全部的生命，我们一页一页往下扯，该是什么滋味呢？

哲人伏尔泰问：“世界上，什么东西是最长而又是最短的；最快的而又是最慢的；最能分割的又是最广大的；最不受重视的又是最受惋惜的；没有它，什么事情都做不成；它使一切渺小的东西归于消灭，使一切伟大的东西生命不绝？”

智者查帝格回答：“世界上最长的东西莫过于时间，因为它永无

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

穷尽；最短的东西也莫于过时间，因为人们所有的计划都来不及完成；在等待着的人看来，时间是最慢的；在作乐的人看来，时间是最快的；时间可以扩展到无穷大，也可以分割到无穷小；当时谁都不重视，过后谁都表示惋惜；没有时间，什么事都做不成；不值得后世纪念的，时间会把它冲走，而凡属伟大的，时间则把它们凝固起来，永垂不朽。”

每天花时间为自己修建成功的管道，享受人生博弈的终点，是每个人可以做到而且应该做到的事。如果说出生的背景不公平的话，至少时间对于每个人来说都是公平的，你可以通过自己的努力争取胜利。当然，你除了花时间在某件事上以外，还需要动点脑筋，把精力用到点儿上。下面这个成功者的故事就说明了思考对于成败的重要性。

杜维诺先生一直试着要把面包卖给纽约的某家饭店。四年来，他每天都要打电话给该饭店的经理。他去参加该经理的社交聚会，甚至还在该饭店订了个房间，住在那儿，以便成交这笔生意。但是他都失败了。杜维诺先生说：“我决心改变策略。我决定要找出那个人最感兴趣的是什么——他所热衷的是什么。”

“我发现他是一个叫做‘美国旅馆招待者’的旅馆人士组织的一员。他不只是该组织的一员，由于他的热忱，还被选为主席以及‘国际招待者’的主席。不论会议在什么地方举行，他一定会出席，即使他必须跋涉千山万水。”

“因此，这次我见到他的时候，我开始谈论他的那个组织。我得到的反应真令人吃惊。多么不同的反应！他跟我谈了半个小时，都是有关他的组织的，语调充满热忱。我可以轻易地看出来，那个组织是他的兴趣所在。在我离开他的办公室之前，他‘卖’了他组织的一张会员证给我。”

“虽然我一点也没提到面包的事，但是几天之后，他饭店的大厨师打电话给我，要我把面包样品和价目表送过去。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“‘我不知道你对那个老先生做了什么手脚，’那位大厨师见到我的时候说，‘但你真的把他说动了！’”

“想想看吧！我缠了那个人四年，一心想得到他的生意——如果我不是最后用心去找出他的兴趣所在，了解到他喜欢谈的是什么话，那我至今仍然只能缠着他。”

在这场博弈中，杜维诺先生尽管花了四年的时间，但是依然没有打开局面，直到他通过思考找到了公关的关键所在，他才成功地打开了局面，赢得了生意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九章

谈判博弈

——在唇枪舌战中争得收益

谈判是一种像跳舞一样的艺术，参与谈判的谈判者应该尽量缩短谈判的过程，
尽快达成一项协议，以便减少耗费的成本，从而避免损失，
维护各自的最大利益。

保护自己讨价还价的能力，就是保护自己的利益。

在生活中，这一点尤为重要。如果你是买家，你的优势策略就是等验完商品再付款；
如果你是卖家，就应该争取对方先支付部分货款再交货。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把蛋糕分得人人满意

有一家外企招聘员工面试时出了这样一道题：要求应聘者把一盒蛋糕切成八份，分给八个人，但蛋糕盒里还必须留有一份。

面对这样的怪题，有些应聘者绞尽脑汁也无法完成；而有些应聘者却感到此题很简单，把切成的八份蛋糕先拿出七份分给七个人，剩下的一份连蛋糕盒一起分给第八个人。应聘者的创造性思维能力从这道题中就显而易见了。

分蛋糕的故事在很多领域都有应用。无论在日常生活、商界还是在国际政坛，有关各方经常需要讨价还价或者评判对总收益如何分配，这个总收益其实就是一块大“蛋糕”。

这块大“蛋糕”该如何分配呢？我们知道最可能实现一半对一半的公平分配的方案，是让一方把蛋糕切成两份，而让另一方先挑选。在这种制度设置之下，如果切得不公平，得益的必定是先挑选的一方。所以负责切蛋糕的一方就得把蛋糕切得公平，才能让博弈的双方都满意。

但是，这个方案极有可能是无法保证公平的，因为人们容易想象切蛋糕的一方可能技术不到位或不小心切得不一样大，而使不切蛋糕的一方得到比较大的一半的机会增加。按照这样的想象，谁都不愿意做切蛋糕的一方。虽然双方都希望对方切、自己先挑，但是真正僵持的时间不会太长，因为僵持时间的损失很快就会比坚持不切而挑可能得到的好处大。也就是说，僵持的结果会得不偿失，会出现收益缩水的现象。

在现实生活中，收益缩水的方式非常复杂，不同情况有不同的速度。很可能你讨价还价如何分割的是一个冰激凌蛋糕，在一边争吵怎么分配时，蛋糕已经在那边开始融化了。

因此，我们在生活中经常会看到这样的现象：桌子上放了一个冰激凌蛋糕，小娟向小明提议应该如此这般分配。假如小明同意，他们就会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

按照成立的契约分享这个蛋糕；假如小明不同意双方持续争执，蛋糕将完全融化，谁也得不到。

现在，小娟处于一个有力的地位：她使小明面临有所收获和一无所获的选择。即便她提出自己独吞整个蛋糕，只让小明在她吃完之后舔一舔切蛋糕的餐刀，小明的选择也只能是接受只舔一舔，否则他什么也得不到。在这样的游戏规则之下，小明一定不满足于只能分到1/9的蛋糕，他一定要求再次分配。这种情况下，分蛋糕的博弈就不再是一次性博弈。

事实上，当分蛋糕博弈成为一个随时发生变化的“动态博弈”时，就形成一个讨价还价博弈的基本模型。在经济生活中，不管是小到日常的商品买卖还是大到国际贸易乃至重大政治谈判，都存在着讨价还价的问题。

古时候有个破落贵族的后代甲，穷困得实在没有办法过下去，不得不将家中祖传的古字画拿到一个大财主乙家去卖。这幅字画在甲看来至少值200两银子，财主乙认为这幅字画最多值300两银子。

这样看来，如果顺利成交，字画的成交价格将在200～300两银子之间。这个交易的过程不妨简化为这样：首先由乙开价，甲选择成交或还价。这个时候，如果乙同意甲的还价，交易顺利结束；如果乙不接受，则交易结束，买卖没有做成。这是一个很简单的两阶段动态博弈的方案。

我们应该用解决动态博弈问题的倒推法原理来分析这个讨价还价的过程。首先看第二轮也就是最后一轮的博弈，只要甲的还价不超过300两银子，乙都会选择接受还价条件。

回过头来，我们再来看第一轮的博弈情况，甲拒绝由乙开出的任何低于300两银子的价格，这是很明显的。比如乙开价290两银子购买字画，甲在这一轮同意的话，只能卖得290两；如果甲不接受这个价格反而在第二轮博弈提高到299两银子时，乙仍然会购买此幅字画。两项比较，显然甲会还价。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

细心的读者会发现，这个例子中的财主乙先开价，破落贵族甲后还价，结果卖方甲可以获得最大收益，这正是一种后出价的“后发优势”。这一优势在这个例子中相当是分蛋糕动态博弈中最后提出条件的人几乎霸占整块蛋糕。

事实上，如果财主乙懂得博弈论：他可以改变策略，要么后出价，要么是先出价，但是不允许甲讨价还价。如果一次性出价，甲不答应，就坚决不会再继续谈判来购买甲的字画。这个时候，只要乙的出价略高于200两银子，甲一定会将字画卖给乙。因为200两银子已经超出了甲的心理价位，一旦不成交，那一文钱也拿不到，只能继续受冻挨饿。

在博弈理论中已经证明出，当谈判的多阶段博弈是单数阶段时，先开价者具有“先发优势”；它是双数阶段时，后开价者具有“后发优势”。

谈判博弈的一个重要因素在于“时间就是金钱”，假如谈判越拉越长，谈判的对象——分割的“蛋糕”就会开始缩水。不过，这时各方仍然可能不愿意妥协，暗自希望只要谈成一个对自己更加有利的结果，那么好处将超过谈判的代价。

狄更斯的文学名著《荒凉山庄》就描述了极端的情形：围绕贾恩迪斯山庄展开的争执变得没完没了，以至于最后整个山庄不得不卖掉，用于支付律师们的费用，而争执的双方由于各不相让什么也没有得到。

按照同样的思路，假如不能达成工资协定就会引发罢工，那么公司将会失去利润，工人将会失去工作，也就是两败俱伤。同样，假如各国陷入一轮旷日持久的贸易自由化谈判，他们就会在争吵收益分配的时候赔上贸易自由化带来的好处。

谈判是一种像跳舞一样的艺术，参与谈判的谈判者应该尽量缩短谈判的过程，尽快达成一项协议，以便减少耗费的成本，从而避免损失，维护各自的最大利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在讨价还价中争取最大收益

上面我们说道，在谈判中为了维护博弈双方各自的利益，必然会出现讨价还价的局面。例如，我们到菜市场买菜，就是最简单的谈判博弈，我们来分析一下其中讨价还价的作用。大家请看这段熟悉的对话：

“苹果怎么卖？”

“10块一斤。”

“10块钱一斤太贵了，您再便宜点吧。5块吧！”

“抢钱啊。现在的水果都在涨价，您给9块吧。”

“还是太贵了。6块吧。”

“最低8块5，您总不能让我赔钱吧。”

“7块钱，最多了。要不我就走了。”

“8块！成本价给您，当我不赚钱。”

“那行吧，你给来一斤。反正你肯定有赚头。”

价格就像钟摆一样，在双方的讨价还价中摆来摆去，最后定格在8块上。或许你会说：“为什么不一开始就卖8块，大家都省事。”事实上，8块是博弈的最终结果，而之前谁知道最佳成交价是多少呢。或许换个卖家和买家，同样的苹果，最终成交价就是7元、9元、10元等等。其实，无论最终的成交价是多少，形成成交，就说明这次博弈达到了双方满意的目的；反过来说，如果有一方觉得不满意，就不会形成交易。你看到的促成博弈双方达成共识的，就是讨价还价的作用。

在商业谈判中，这种讨价还价的过程更显得尤为重要，双方为了自己的利益，唇枪舌剑，都在等待最佳成交价格的出现。对于大的贸易来说，一次谈判更可能耗时几天甚至是几个月。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

值得注意的是，由于博弈的双方所处的位置不同，讨价还价并不一定是公平进行的。在某些时候，你还可能碰到这样的局面，就是当你准备和对手进行讨价还价时，却发现对方根本不懂得或不愿意和你进行谈判，在这种情况下，你的位置决定了你是否有能力和对方博弈。对于这一点，两个经济学家的遭遇恰好提醒了我们。

一天深夜，有两个经济学家打车从机场到酒店。司机认出了他们，热情地说不用打表，还会给他们最优惠的价格和正规发票。

两个经济学家敏感地认识到这是一个博弈问题：在不知道价格和这位司机的可疑动机的情况下什么是最佳的对策呢？经过复杂的心算，两个人得到了一致的答案，只要到了酒店，他们的还价地位就非常的高，而且深夜了出租车很难叫。于是，出租车拉着他们到了酒店。

司机依然热情，说：“只收你们100元，零头去了”。于是两个经济学家试图还价到90，谁知道司机气坏了，把车门反锁，直接拉着他们回到了机场，生气地嚷嚷“90块只能到半路，不信我就算了”。就把他们扔在了原来的地方。

两人瞠目结舌，又等了将近半个小时，才打到一辆车，两个人没等司机说话就坚持要打表，一路到了酒店，出租车的价目表正好停在了90上。

之后，两个著名经济学家得到的结论是：“应该先下车再还价。”

经济学家固然聪明，但是他们找错了博弈的对象。出租车司机不愿意和他们进行讨价还价，又把这两个人拉回了原处。造成了双输的局面，这个结果在博弈上又被称为“负和博弈”。

我们假设一下，如果这两个经济学家到达酒店，下了车之后，再和出租车司机进行讨价还价的博弈，那样的结果恐怕就不是故事中这样。出租车司机恐怕不会活生生地把这两个人拉进车里，再拉回机场，很有可能被迫同意90元的条件。

所以说，你在博弈中的位置决定了你在讨价还价中是占优还是占

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

劣，由此决定了博弈的结果是否让你的利益达到最大。

仔细想想，为什么很多时候，谈判会进行得非常漫长呢？主要是因为双方都有讨价还价的能力，并且没有一方在博弈中占据极为有利的位置，陷入了僵持。如果其中有一方失去了讨价还价的能力，这种僵持局面将会被打破。比如上面的出租车司机和经济学家，如果出租车司机锁住车门，开始和经济学家讨价还价，那么很有可能出现的局面是双方你来我往，谈了很长时间也不分胜负。但是如果经济学家下车，司机就会失去讨价还价的能力，因为一旦经济学家逃跑，而自己随便把车丢在路边去追是有风险且不划算的，所以博弈的天平就倾向于经济学家，谈判会很快结束。

对谈判博弈的讨论，还提醒我们注意一点，就是如果担心博弈结果在未来会对自己不利的话，应该在博弈进行中充分利用讨价还价的能力，避免自己将来陷入困境。

就如台湾著名作家刘墉在《我不是教你诈》中讲的一个故事这样：

从乡下的老房搬进台北的高楼，小李真是兴奋极了。楼高十八层，小李住十七楼，站在阳台上，正好远眺市中心的十里红尘。唯一美中不足的是小李那十几盆花。阳台朝北，不适合种。适合种的是东侧，却只有窗，没阳台。

“何不钉个花架呢？什么都解决了！”有朋友建议，并介绍了专门制作花架的张老板给小李。

虽然还没有钉上去，小李却一直做噩梦。梦见花架钉的不牢，花盆又重，突然垮了下去，直落十六层楼，正好落到路人的头上，当场脑浆四溅……

小李满身冷汗地惊醒，走到窗前，把头伸出去往下看。深夜两点了，居然还人来人往，热闹非常。想想，这时候花架掉下去，都得砸死人。要是大白天出了事，还不得死一堆？

想到这儿，小李打了个寒战。可是花架不钉，花盆又没处放，看样

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子，是非钉不可了。

钉花架的那天，小李特意请了假，在家监工。

张老板果然是老手，十七层的高楼，他一点不害怕，他一脚就伸出窗外，四平八稳的骑在窗口。熟练地在墙上钉起来。

不知道张老板嘴里事先含了多少钉子，只见他一伸手就是一支，也不晓得钉了多少。他就像变魔术似的，不一会就钉好了，他突然跳进窗内：

“成了，你可以放花盆了。”

“这么快！够结实吗？花盆很重的！”小李不放心地问。

“笑话！我们三个人站上去跳，都撑得住，保证20年不出问题，出了问题找我。”张老板豪爽地拍拍胸口。

“这可是你说的。”小李马上找了张纸，又递了纸笔给张老板，“麻烦你写下来，签个名。”

“什么？你要……”张老板好像不相信自己的耳朵。可是，看小李一脸严肃的样子，又不好不写，正犹豫，小李说话了：

“如果你不敢写，就表示不结实。这样掉下去，可是人命关天，不结实的东西，我是不敢收的。”

“好！我写，我写。”张老板勉强的写了保证书，搁下笔，对徒弟一瞪眼，“把钳子拿出来，出去！再多钉几根长钉子，出了事，咱可要吃不了兜着走了。”

说完，师徒二人又足足忙活了半个多钟头，检查再检查，才气喘吁吁地离去。

故事中的小李考虑到了一点，就是未来很可能出现花架不结实的问题，于是他抓住了张老板的一句话，在自己还能和他讨价还价的时候，达成了协议，从而保护了自己的利益，避免未来可能存在的质量问题。

保护自己讨价还价的能力，就是保护自己的利益。在生活中，这一点尤为重要。如果你是买家，你的优势策略就是等验完商品再付款；如果你是卖家，就应该争取对方先支付部分货款再交货。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

胸有成竹地前去谈判

在我们讨价还价之前，一定要做足准备，先搞清楚行情，再进入博弈中，否则将会陷入对方设定的骗局。比方说，你想寄一份快递，之前没有类似的经验，于是你给某家快递公司打电话，通过简单几句，对方知道你是一个新手，于是骗你说要20元钱。你想了想，开始讨价还价，最后15元成交。当你为自己的谈判水平感到洋洋得意时，其实市场的行情也就8～10元而已，甚至更低，只不过，你没有摸清楚行情。这就是为什么“货比三家”这条策略如此重要的原因了。

在任何的谈判博弈展开之前，准备得越充分，对自己越有利，胜算的把握也越大。

美国总统尼克松在一次访问日本时，基辛格作为美国国务卿同行。尼克松总统在参观日本京都的二条城时，曾询问日本的导游小姐大政奉还是哪一年？那导游小姐一时答不上来，基辛格立即从旁插嘴：“1867年。”这点小事说明基辛格在访问日本前已深深了解和研究过日本的情况，阅读了大量有关资料以备不时之需。

美国人十分注重商业谈判技巧，在行动前总要把目标方向了解清楚，不主张贸然行动。所以，他们的生意成功率较高。美国商人在任何商业谈判前都先做好周密的准备，广泛收集各种可能派上用场的资料，甚至对方的身世、嗜好和性格特点。使自己无论处在何种局面，均能从容不迫地应付。

一家美国公司与日本公司洽谈购买国内急需的电子机器设备。日本人素有“圆桌武士”之称，富有谈判经验，手法多变，谋略高超。美国人在强大对手面前不敢掉以轻心，组织精干的谈判班子，对国际行情做了充分了解和细致分析，制定了谈判方案，对各种可能发生的情况都做了预测性估计。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美国人尽管做了各种可能性预测，但在具体方法步骤上还是缺少主导方法，对谈判取胜没有十分把握。谈判开始，按国际惯例，由卖方先报价。报价不是一个简单的技术问题，它有很深的学问，甚至是一门艺术：报价过高会吓跑对方，报价过低又会使对方占了便宜而自身无利可图。

日本人对报价极为精通，首次报价1000万日元，比国际行情高出许多。日本人这样报价，如果美国人不了解国际行情，就会以此高价作为谈判基础。但日本人过去曾卖过如此高价，有历史依据，如果美国了解国际行情，不接受此价，他们也有辞可辩，有台阶可下。

事实上美国人已经知道了国际行情，知道日本人在放试探性的气球，果断地拒绝了对方的报价。日本人采取迂回策略，不再谈报价，转而介绍产品性能的优越性，用这种手法支持自己的报价。美国人不动声色，旁敲侧击地提出问题：贵国生产此种产品的公司有几家？贵国产品优于德国和法国的依据是什么？

用提问来点破对方，说明美国人已了解产品的生产情况，日本国内有几家公司生产，其他国家的厂商也有同类产品，美国人有充分的选择权。日方主谈人充分领会了美国人提问的含意，故意问他的助手：“我们公司的报价是什么时候定的？”这位助手也是谈判的老手，极善于配合，于是不假思索地回答：“是以前定的。”主谈人笑着说：“时间太久了，不知道价格有没有变动，只好回去请示总经理了。”

美国人也知道此轮谈判不会有结果，宣布休会，给对方以让步的余地。最后，日本人认为美国人是有备无患，在这种情势下，为了早日做成生意，不得不做出退让。

“准备充分再做交易。”这是美国人的经商法则。在经商过程中，如果遇到不懂的问题，美国人会问到自己彻底弄清楚以后才善罢甘休。美国人这种打破砂锅问到底的性格，在商业谈判中彻底地表现出来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美国汽车业“三驾马车”之一的克莱斯勒汽车公司拥有近70亿美元的资金，是美国第十大制造企业，但自进入上世纪70年代以来该公司却屡遭厄运，从1970年至1978年的9年内，竟有4年亏损，其中1978年亏损额达2.04亿美元。在此危难之际，亚科卡出任总经理。为了维持公司最低限度的生产活动，亚科卡请求政府给予紧急经济援助，提供贷款担保。

但这一请求引起了美国社会的轩然大波，社会舆论几乎众口一词：克莱斯勒赶快倒闭吧。按照企业自由竞争原则，政府决不应该给予经济援助。最使亚科卡感到头痛的是国会为此而举行了听证会，那简直就是在接受审判。委员会成员坐在半圆形高出地面八尺的会议桌上俯视着证人，而证人必须仰着头去看询问者。参议员、银行业务委员会主席威廉·普洛斯迈质问他：“如果保证贷款案获得通过的话，那么政府对克莱斯勒将介入更深，这对你长久以来鼓吹得十分动听的主张(指自由企业的竞争)来说，不是自相矛盾吗？”

“你说得一点也不错，”亚科卡回答说，“我这一辈子一直都是自由企业的拥护者，我是极不情愿来到这里的，但我们目前的处境进退维谷，除非我们能取得联邦政府的某种保证贷款，否则我根本没办法去拯救克莱斯勒。”

他接着说：“我这不是在说谎，其实在座的参议员们都比我还清楚，克莱斯勒的请求贷款案并非首开先例。事实上，你们的账册上目前已有了4090亿元的保证贷款，因此务请你们通融一下，不要到此为止，请你们也全力为克莱斯勒争取4100万美元的贷款吧，因为克莱斯勒乃是美国的第十大公司，它关系到60万人的工作机会。”

亚科卡随后指出日本汽车正乘虚而入，如果克莱斯勒倒闭了，它的几十万职员就得成为日本的佣工，根据财政部的调查材料，如果克莱斯勒倒闭的话，国家在第一年里就得为所有失业人口花费27亿美元的保险金和福利金。所以他向国会议员们说：“各位眼前有个选择，你们愿意现在就付出27亿呢还是将它一半作为日后可全数收回的保证贷款？”持

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

反对意见的国会议员无言以对，贷款终获通过。

亚科卡在这次关键的谈判博弈中胜出，可以想象，他之前做了多么巨大的准备工作，他调查了政府所发放的保证贷款，搜集了财政部的调查资料，找到了为赢得贷款所需要的一切论证。当他拿出这些有利证据时，政府委员已经失去了讨价还价的主动权。

知己更要知彼，透视对方心理

要想在谈生意中占得主动，一方面，要防止对手翻看自己的底牌；另一方面，自己也要想办法摸清对手的底牌。摸清对方的底牌，才能做到充分的“知彼”。我在这里介绍一种透视法。注意，我所说的透视，并非用眼睛去看，而是用几种类似于透视的办法，来达到洞察对手底牌的最后目的。那么，如何才能“透视”对手的底牌呢？下面有10个策略：

★“错误”策略。卖主以很低的价钱吸引顾客前来购买，等到顾客真有兴趣要买的时候，卖主又说，由于先前估价过程有错误，所以价格必须重新审定。

★“提高品级”策略。卖方要知道买主到底有多少预算，于是便在停放“雪佛兰”车型的场地，询问买主对“奔驰”车有没有兴趣。

★“降低品级”策略。买主不知道出多少价钱卖方能接受，于是就先告诉卖方，他在考虑买一种品级较低的产品，然后再用这种较低的价位去试探卖主，看卖方能不能以这个价格卖给他品级较高的产品。

★“步步高升”策略。买卖两方谈好价之后，卖主反悔，这时他说经过一番深远的思考，认定应该提高售价。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

★“心有余钱不足”策略。买主表示，他确实很有诚意想买下卖方的产品，可是因为预算有限，无能为力，所以，他们开始商量是否有其他办法，可以做成这笔生意。

★“调解”策略。因为谈生意进行速度过快，买卖双方已竭尽其能，做出最后的让步，但还是没有达成协议，甚至使谈生意陷入僵局。这时候，运用仲裁从中调解，或许能使谈生意重现生机。

★“卖不卖，不卖拉倒”策略。买主提出这种条件，目的是要试探卖方的反应。

★“礼尚往来”策略。买方提出一个可能的让步方案，并希望卖方“礼尚往来”。如果卖方果真依计让步的话，买主就会从较低的价位开始和卖方谈生意。

★“二选一”策略。买方得知两幅画的价格是800元，如果你仅买一幅，单价就提高到500元，于是，买主询问对方，两幅才800元，这幅是500元，那另一幅300元，我买那一幅,你卖不卖？

★“单刀直入”策略。假如以上策略全行不通，那我建议你不妨采用“单刀直入”法，事实上，不少人对“你来我往”、“讨价还价”缺乏耐心，所以他宁愿直截了当告诉你底价，至于你接不接受，那是另外一回事。

因此，只有掌握透视对方底牌的诀窍，你才能操控谈谈判的全局。

但是，由于惯性使然，人们在反复做某项工作时，往往会产生思维定势，形成一定的心智模式。所以，某些谈判老手往往可以据此猜到对方可能提出的要求，以及对方对其提议所持的态度。如此，谈判的主动权就会落在他的手中。如果你在谈判博弈时发现对方对你的思路比较熟悉，你最好是动动脑筋，采取一定的策略来设法弥补这一劣势。比如，你可以趁休会之机，找一个可以替代你的谈判者登场，这很可能会使对方大吃一惊。因为对方不知道新的谈判者与前一个谈判者相比，是不是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很难对付？新的谈判者其谈判手法如何？这样，对方的心中就会因此而产生很大的压力，甚至会自动瓦解。

其实，更换谈判者是一种谈判艺术，它最大的好处在于，可以借此摸透对方的意图，摸清对方的底牌。就以美国史考乐斯三兄弟为例吧，他们善于运用谈判中途更换谈判者的谈判艺术，而且效果颇佳。

史考乐斯三兄弟共同经营一家公司，他们在与对手谈判时，在不同的阶段分别登场。通常都是老三第一个上场，提出非常强硬的条件，待双方争执不下，谈不下去的时候，史考乐斯一方便提出暂停会议。当谈判再次开始时，一旁观阵的老二便出场。这时，老二会针对对方的目标和态度，与对方认真较量，直到对方几乎无力应战之际，老二又退出，老大登场。

由于老大一直在旁边不动声色地静观其变，通过前两个回合的较量，他基本上已摸准了对方的底牌，因而要不了几个回合，对方往往会迫于心理上的巨大压力而做出让步，并在合约上签字。

相反，如果你的对手在谈判时临时更换谈判者，变化谈判阵容的话，你该怎样应对呢？

面对新的谈判者，你要保持冷静的头脑。不妨把优先发言权让给对方，让他先发表意见，你可借此来摸清新谈判者所持的态度，然后你再在此基础上提出自己的要求；如果新登场的谈判者不再理会刚才谈的议题，而刚才所谈的议题对你来说又非常重要时，你一定要坚持讨论旧的议题，这样，对方很可能会回过来再议原话题；不要将精力投放于旧的争执点上，否则，只会把事情弄僵，也许换个角度来讨论会收到较好的效果；事实上，对方换人这一做法，无疑是在向你传达这样一个信息：他要改变目前的谈判状况。你也可以试着提出一项新的方案，以试探对方的真实意图，进而摸清对方的底牌。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

攻击对方心理防线最薄弱的地方

在分冰激凌蛋糕的讨论中提到，很可能在你与对方讨价还价如何分割时，蛋糕已经在那边开始融化了。而随着蛋糕的融化，你和对手所能获得的将会越来越少，最终演变成了双输的“负和博弈”。

现在的问题是，如何既有利可图，又快速解决分冰激凌蛋糕的难题呢？抓住对手的心理底线，才是关键。在公关谈判的历史上，有很多通过抓住对方心理迅速“搞定”对方的经典案例。

巴拿马运河最早不是由美国开凿。19世纪末，一家法国公司跟哥伦比亚签订了合同，打算在哥伦比亚的巴拿马省境内开一条连通大西洋和太平洋的运河。主持运河工程的总工程师就是因开凿苏伊士运河而闻名世界的法国人雷赛布，他自以为这一工程不在话下。然而巴拿马环境与苏伊士有很大的不同，工程进度很慢，资金开始短缺，于是公司陷入了窘境。

美国早在1880年就想开一条连贯两大洋的运河。但由于法国先下手与哥伦比亚签订了条约，美国十分懊悔。

在这种形势下，法国公司的代理人布里略访问美国，向美国政府兜售巴拿马运河公司，要价1亿美元。美国早已对运河公司垂涎三尺，知道法国拟出售公司更是欣喜若狂。然而，美国却故作姿态，罗斯福指使美国海峡运河委员会提出报告，证明在尼加拉瓜开运河更省钱。报告指出，在尼加拉瓜开运河的全部费用不到2亿美元。在巴拿马运河的直接费用虽然只有1亿多，但另外要付出一笔收买法国公司的费用，这样，开巴拿马运河的全部支出将达2亿5千多万美元。

布里略看到这个报告后大吃一惊。如果美国不开巴拿马运河，法国不是一分钱也收不回了吗？于是他马上游说，表明法国公司愿意削价，只要4000万美元就行了。通过这一方法，美国就少花了6000万美元。

罗斯福又用同一计策来压哥伦比亚政府。他指使国会通过一个法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

案，规定美国如果能在适当时期内同哥伦比亚政府达成协议，将选择巴拿马开运河，否则，美国将选择尼加拉瓜。

这样一来，哥伦比亚也坐不住了，驻华盛顿大使马上找美国国务卿海约翰协商，签订了一项卖国条约，同意以100万美元的代价长期租给美国一条两岸各宽3公里的运河区，美国每年另外付租金10万元。

这个过程中，美国政府始终把握好了对手的心理底线，利用以退为进的公关策略成功，用极低的价格达到了自己的目的。

公关谈判是一场与对手进行的心理战术，如果不能很好地把握对手的底牌，往往会事倍功半。在很多时候，是否能够抓住对方心里最容易被打动的地方是能够成功公关的关键。

小王是一家营销公司的公关经理，正在和市里一家著名的大企业谈合作。小王的公司是非常看重这单生意的，小王的任务就是要让该企业的梁老板愿意把钱投资到他的公司。开始的时候，事情进展得并不顺利，因为梁老板觉得这家公司是一家小公司，不愿把钱投到这里，小王从多方打听，得知梁老板是从农村一步步打拼出来的，对于家乡的老母亲感情非常深，但是由于工作非常繁忙，已经很长时间没有回家看过母亲了。小王决定到梁老板的老家跑一趟，以梁老板的名义带去了些礼物，并把老人家的生活状态拍了下来。回到市里，小王找到了梁老板，当梁老板看到了母亲的录像时，眼睛湿润了，小王知道自己这次触动了梁老板心里的那根弦。梁老板看到小王这么用心，决定把钱投资到他们公司。小王胜利地完成了自己的公关任务，得到了上司的赞赏，还与梁老板成为好朋友。

谈判能力是一个人综合素质的反映，一个谈判能力强的人一定是一个善于读懂别人心理的人，是一个善于把握机会的人。在销售谈判上，了解别人心理取得销售成功的做法，有的时候你甚至不需要费太多口舌。“推销之王”乔·杰拉德就是深谙此道的人，他在自己的自传中讲述了他的一次成功销售经历：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我记得曾经有一位中年妇女走进我的展销室，说她只想在这儿看看车，打发一会儿时间。她说她想买一辆福特，可大街上那位推销员却让她一小时以后再去找他。另外，她告诉我，她已经打定主意买一辆白色福特轿车，就像她表姐的那辆。她还说："这是给我自己的生日礼物，今天是我55岁生日。"

"生日快乐！夫人。"我说。然后，我找了一个借口说要出去一下。等我返回的时候，我对她说："夫人，既然您有空，请允许我介绍一种我们的雪弗兰轿车——也是白色的。"

大约15分钟后，一位女秘书走了进来，递给我一打玫瑰花。"这不是给我的，"我说，"今天不是我生日。"我把花送给了那位妇女。"祝您生日快乐，尊敬的夫人。"我说。

显然，她很受感动，眼眶都湿润了。"已经很久没有人给我送花了。"她告诉我。后来，她说："那个推销员真是差劲！我猜想他一定是因为看到我开着一辆旧车，就以为我买不起新车。我正在看车的时候，那个推销员却突然说他要出去收一笔欠款，叫我等他回来。所以，我就上你这儿来了。"

在这次销售中，乔·杰拉德面对一个已经选定其他车型的女士，发现了她的心理需求，通过送花的方式满足了她的心理需求并打动了她，从而实现了销售。换个角度想，假如杰拉德只是向这位女士介绍自己的产品，能够打动她么？

虚虚实实，干扰对方视线

"巧设迷局，请君入瓮"是谈判中经常使用的技巧，这个技巧的最大好处是，即使你处于博弈的劣势，你都可以通过改变这个技巧改变局面，从而实现博弈的胜利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

谈判者谋略的出发点在于巧布迷阵，借以给对手指示某种虚假的动向或暗示的信息，使之具有一定的诱惑力，其目的就在于可搜索到对方更多有价值的信息，从而掌握谈判的主动权，达到“请君入瓮”的目的。

在商务谈判中，谈判者常常运用虚实结合、巧布迷阵的策略，放置各种烟幕弹，干扰对方的视线，将对方引入迷阵，从而掌握谈判的主动权，改变对手的谈判态度，取得谈判的胜利。

已经60岁出头的魏德曼先生，在商业界仍然非常活跃。他打算从日本引入一套生产线，双方在斯图加特开始谈判。在进行了8天的技术交流后，谈判进入了实质性阶段。日方代表发言：“我们经销的生产线，由日本最守信誉的3家公司生产，具备当今先进水平，全套设备的总报价是330万美元。”报完价后，日方代表漠然一笑，摆出了一副不容置疑的神气。

“据我们掌握的情报，你们的设备性能与贵国某某会社提供的没有任何差异，而我的朋友史璜先生从该会社购买的设备，比贵方开价便宜50%。因此，我提请贵方重新出示价格。”魏德曼先生缓缓站起身，掷地有声地说。

日方代表听了魏德曼的发言，面面相觑，就这样首次谈判宣告结束了。

离开谈判桌后，日方在一夜之间把各类设备的开价列了一个详细的清单，第2天报出的总价急剧跌到230万美元。经过双方激烈的争论，总价又压到了180万美元。至此，日方表示价格无法再压。在随后长达10天的谈判中，双方共计谈崩了30余次，由于双方互不妥协，导致拉锯战没有任何结果。

“是不是到了该签约的时候了？”魏德曼先生苦苦思索着，回想整个谈判过程，前一段时间基本上是日方漫天要价，自己就地还价，处于较被动的状态，如果对方认为自己是抱着“过了这个村就没有这个店”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的心态与他们进行压价谈判，要想让他们让步则难如登天。经过一番冥思苦想后，魏德曼先生计上心来，利用虚虚实实的手段假装和另一家公司做了洽谈联系。这一小小的动作立即被日商发现，总价当即降到170万美元。

单从报价来看，可以说这个价格相当不错了，但魏德曼先生了解到当时正有几家外商同时在斯图加特竞销自己的生产线，魏德曼认为，如果自己把握住这个有利的时机，很可能会迫使对方做出进一步的让价。

双方在谈判桌上的角逐呈现白热化状态。日方代表震怒了：

“魏德曼先生，我们几次请示东京，并多次压价，从330万美元降至170万美元，比原价降了48.5%，可以说做到了仁至义尽，而如今你还不签字，你也太无诚意了吧？”说完后，气呼呼地把文件夹甩在桌子上。

“先生，我想提醒你的是，你们的价格，还有这位先生的态度，我都是不能接受的！”魏德曼先生说完后，同样气呼呼地把文件夹甩在桌上。由于魏德曼故意没有夹好文件夹里的文件，经这么一甩，文件夹里西方某公司的设备资料撒了一桌子。

日方代表看到桌上的资料大吃一惊，急忙拉住魏德曼先生的手满脸堆笑地说：

“魏德曼先生，我的权限只能到此为止，请容我请示之后，再商量商量。”

“请你转告贵会长，这样的价格，我们不感兴趣。”说完后，魏德曼转身便走。

最后，日方经过再次请示，双方以160万美元成交。

魏德曼在此次谈判博弈中获得成功的奥秘，就在于他利用了虚虚实实的诡诈谋略，巧把日本人引入自己设置的迷宫，使日方代表慌了手脚，最终疑惑动摇，败下阵来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小小的妥协是大大的诱饵

说到谈判博弈，自然要提到妥协。例如在市场上，买家与卖家经过讨价还价，最终以双方的妥协而成立。在国际冲突中，冲突双方各自作出让步，最后也以双方的妥协而解决冲突和纠纷。

然而，在一些人的眼中，妥协似乎是软弱和不坚定的表现，似乎只有毫不妥协，方能显示出英雄本色。但是，这种非此即彼的思维方式，实际上是认定人与人之间的关系是征服与被征服的关系，没有任何妥协的余地。在现实生活中，人与人之间的关系包容逐渐由依赖与被依赖的关系，转向相互依赖关系。就说买东西吧，过去东西短缺，买家只能求着卖家。于是价格自然是说一不二，没有任何商量余地。但现实不同了，市场经济下所形成的买方市场，买家与卖家的关系变为相互依赖，使得讨价还价流行开来。在这种情况下，如果不肯做出任何妥协，那只能失去自身的生存与发展的机会，成为最终的失败者。

妥协并不意味着放弃原则，一味地让步。应当区分明智的妥协和不明智妥协。明智的妥协是一种适当的交换。为了达到主要的目标，可以在次要的目标上做适当的让步。这种妥协并不是完全放弃原则，而是以退为进，通过适当的交换来确保自身要求的实现。相反，不明智的妥协，就是缺乏适当的权衡，或是坚持了次要目标而放弃了主要目标，或是妥协的代价过高而遭受不必要的损失。因此，明智的妥协是一种让步的艺术，而掌握这种高超的艺术，可以换取更大的收益。

2004年4月21日，在华盛顿，第15届中美商贸联委会仅用了4个半小时的会谈时间，便就知识产权保护、美国对华高科技出口等重要议题达成共识，并签署了八项协议和换文。双方均称赞这次中美商贸联委会取得了“圆满成功”。美国商务部长埃文斯则称这次会谈是中美关系发展史上的“里程碑”，而事实上这的确是一次十分成功的合作会谈。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

任何一次成功的谈判都离不开谈判双方的妥协，这次会谈当然也一样。在这次会谈的过程中，中国代表表现出了友好协商、共同合作态度，而中国持这种态度实际上是采取了一种“退一步，是为了进两步”的战略，暂时的妥协是为了更长远利益的实现，局部的让步是为了整体利益的平衡。从美国贸易代表办公室公布的双方谈判结果来看，中方做出了不少重大让步，如中国承诺无限期延长原定在2004年6月1日强制实施的无线局域网加密标准的实施时间。中国方面做出的这些让步和妥协是十分必要而且也是非常值得的，因为，作为世界上最大的发展中国家，中国要发展出自己的高新技术，就需要用比较低的成本学习和率先模仿他国的技术，如果不愿意在当前付出相应的代价，那么国家以后的高新技术发展就会受到更大的阻碍。

除了在无线局域网加密标准的实施日期上做出了重大妥协之外，中国还在知识产权保护方面进行了许多让步。这些让步使得这次会谈又达成了一项重要协议，即中国承诺在2004年底以前，将把更多的知识产权侵害列入刑事处罚调查之中，其中包括进口、出口、销售盗版产品，甚至网络盗版也将被列入刑事处罚。过去，美国经常抱怨中国在知识产权保护方面的力度不够，现在中国的这些做法显然让美国看到了中国人的决心和合作诚意。面对中方做出的这些让步，美方也同意在知识产权的售价上适当考虑中国市场的承受能力。这就意味着西方发达国家的公司有可能适当降低知识产品的售价，扩大同中国公司技术合作的范围和深度，有利于中国消费者以比较合理的代价来学习和使用这些知识产品，最终通过合理价格扩大知识产品的市场。中美双方达成这项协议无疑促进了中国同所有西方发达国家更加深入和广泛的合作，这不仅有利于中国知识产权环境的优化，而且也利于发达国家知识产品的市场开拓和推广。

另外，中国还通过“退一步，进两步”的积极妥协战略获得了美国对华高技术出口管制的放宽，而相关协议的生成对于中美双方来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说更是意义长远。这次会谈双方还建立了“高技术最终用户访问”机制，这大大促进了双方的贸易增长。早在2003年年底中方就已经采购了波音飞机等大宗美国产品，但若要达到贸易的动态平衡，则需要美国增加对华高科技项目和产品的出口。美国方面过去心存疑虑，担心出口高科技项目到中国后的非民用用途。这次的举措则消除了现有疑虑，大幅度增加了美国公司对华的高科技出口，提高了美国的对华贸易额，弥补了贸易逆差，增加了国内就业，刺激了美国经济增长。由此看来，中美双方“高技术最终用户访问”机制的建立确实十分有利于双方实现长远利益的共同实现，也有利于中美双方在这方面实现更大程度的合作双赢。

只要妥协符合双方的长远利益，那这样的妥协就有利于谈判各方全盘优势的实现。也许从眼前或局部来看，妥协是一种付出，但这种付出是为了更长远、更重要的收获，这种付出绝对不是损失，而是一种获取利益的科学战略。

妥协是双方或多方在某种条件下达成的共识，从争取利益的角度上看，它不是最好的方法，但在没有更好的方法出现之前，它却是最好的策略。为什么呢？因为妥协具有以下优点：

1．妥协可以避免时间、精力等资源的继续投入。

在胜利不可得，而资源消耗殆尽日渐成为可能的时候，妥协可以立即停止消耗，使自己有喘息、调整的机会。也许你会认为，强者不需要妥协，因为他资源丰富，不怕消耗。理论上是这样子，但问题是，当弱者以飞蛾扑火之势咬住你时，强者纵然得胜，也是损失不小的惨胜，所以，强者在某些状况下也需要妥协。

2．你可以借妥协的和平时期，来扭转不利的劣势。

对方提出妥协，表示他有力不从心之处，他也需要喘息，说不定他是要放弃这场博弈。如果是你提出，而他也愿意接受，并且同意你所提

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的条件，表示他也无心或无力继续这场博弈，否则他是不可能放弃胜利的果实的。因此妥协可创造和平的时间和空间，而你便可以利用这段时间来引导态势的转变。

3．你可以通过妥协维持自己最起码的存在。

妥协常有附带条件，如果你是弱者，并且主动提出妥协，那么虽然可能要付出相当高的代价，但却换得了存在。存在是一切的根本，没有存在，就没有明天，没有未来。也许这种附带条件的妥协对你不公平，让你感到屈辱，但用屈辱换得存在，换得希望，相信也是值得的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十章

协和谬误

——果断放弃或许损失最低

我们为了获得利益，采取了一些措施，但是后来发现我们陷入了一个尴尬的境遇，
慢慢地我们不再希望获利（因为根本就不能获利），
这时候我们就要开始努力减少损失。这就是一个典型的“协和谬误”。
在这种骑虎难下的境地，我们需要考虑远一点，也就是向前展望，倒后推理。
这需要能够正确地认识自己，做出正确的选择。
当我们发现自己不能取胜的时候，必须及早后退。
妥协放弃是一个重要谋略，一个不懂进退之道的人早晚要尝到失败的苦头。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

苦苦坚守还是忍痛放弃

你买进一只股票，股价下跌；于是你又在这个价位买进（股民称此为“摊平”），可是它又下跌……你再次购买的本意是减少损失，可是却越陷越深。博弈论专家经常将这种困境中的博弈称之为“协和谬误”。

对于协和谬误的博弈来说，在没有100%胜算的把握下，及早退出是明智的选择。

20世纪60年代，英国和法国政府联合投资开发大型超音速客机，即协和飞机。开发一种新型商用飞机简直可以说是一场豪赌。单是设计一个新引擎的成本就可能高达数亿美元，想开发更新、更好的飞机，实际上等于把公司作为赌注押上去。难怪政府会被牵涉进去，竭力要为本国企业谋求更大的市场。

该种飞机机身大，设计豪华并且速度快。但是，英法政府发现：继续投资开发这样的机型，花费会急剧增加，但这样的设计定位能否适应市场还不知道；而停止研制将使以前的投资付诸东流。随着研制工作的深入，他们更是无法作出停止研制工作的决定。协和飞机最终研制成功，但因飞机的缺陷（如耗油大，噪音大，污染严重等等），成本太高，不适合市场竞争，最终被市场淘汰，英法政府为此蒙受很大的损失。在这个研制过程中，如果英法政府能及早放弃飞机的开发工作，会使损失减少，但他们没能做到。

不久前，英国和法国航空公司宣布协和飞机退出民航市场，才算是从这个无底洞中脱身。这也是“壮士断腕”的无奈之举。

在工作和生活中，人们经常会陷入类似的误区：一项工作的成本越大，对它的后续投入就越多。比如女孩子喜欢买衣服，很多女孩买了一件不错的上衣之后，往往不会收手，发现自己没有合适搭配这件上衣的裤子，于是就继续投入，到商场里购买可以搭配的裤子。这还没完，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当上衣和裤子准备好的时候，女孩子们还会觉得自己的鞋配不上这套衣服，于是又去买鞋。当鞋子买好之后，可能女孩们还会为这一身“行头”配个新包，于是又一大笔钱花了出去。算下来，一件衣服引发的购物超出了工资，于是“月光公主”诞生了。其实女孩子们陷入了协和谬误的博弈中，忽视了购物的成本。

在经济学上，我们把那些已经发生、不可回收的支出，如时间、金钱、精力，称为“沉没成本”。这个意思就是说，你在正式完成交易之前投入的成本，一旦交易不成，就会白白损失掉。

像上面提到的股市中的股民，如果最后股票退市，那么他的投入就变成了沉没成本。如果退出研发，在协和飞机上付出的经费也会变成沉没成本。如果女孩子们最后买的所有衣服和饰物没有产生自己期望的效果，被放到衣柜里“雪藏”，那购物的开销也是沉没成本。

从理性的角度来说，沉没成本不应该影响我们的决策，然而，挽回成本的心理作用往往在博弈中让人做出非理性的决策，从而导致更大损失。

在企业运营中，由于之前对决策的预见性并不准确，往往会导致陷入协和谬误的困境，在这种情况下，及时放弃是明智的选择。

假设你是一家医药公司的总裁，正在进行一个新的止痛药开发项目。据你所知，另外一家医药公司已经开发出了类似的止痛药。通过那家公司止痛药在市场上的销售情况可以预计，如果继续进行这个项目，公司有将近90%的可能性损失500万，有将近10%的可能性盈利2500万。到目前为止，项目刚刚启动，还没花费什么钱。从现阶段到产品真正研制成功能够投放市场还需耗资50万。你会把这个项目坚持下去还是现在放弃？

10%的可能性会盈利2500万，90%的可能会损失500万，而且该项目还没有任何投资。正常人会选择放弃。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让我们再来看下面这道题：你同样是这家医药公司的总裁，对于这个新的止痛药开发项目，你们已经投入了500万元，只要再投50万，产品就可以研制成功、正式上市了。成败的概率与上述案例相同，你会把这个项目坚持下去还是放弃？

除了你已经投入500万之外，第2个问题与前1个问题是完全一样的。既然已经懂得了沉没成本的误区，我想你对以上的2道题应该会做出一致的决定。

但是把这2道题分别给老板们做，那些企业老总们绝大多数对第2题的回答是“坚持继续投资”。他们认为已经投了500万，再怎么样也要继续试试看，说不定运气好可以收回这个成本。殊不知，为了这已经沉没的500万，他们将有90%的可能非但收不回原有投资，还会再赔上50万啊。

所以在投资时应该注意：如果发现是一项错误的投资，就应该立刻悬崖勒马，尽早回头，切不可因为顾及沉没成本，错上加错。事实上，这种为了追回沉没成本而继续追加投资导致最终损失更多的例子比比皆是。许多公司在明知项目前景暗淡的情况下，依然苦苦维持该项目，原因仅仅是因为他们在该项目上已经投入了大量的资金（沉没成本）。

摩托罗拉的铱星项目就是沉没成本谬误的一个典型例子。摩托罗拉为这个项目投入了大量的成本，后来发现这个项目并不像当初想象的那样乐观。可是，公司的决策者一直觉得已经在这个项目上投入了那么多，不能半途而废，所以仍苦苦支撑。但是后来事实证明这个项目是没有前途的，所以最后摩托罗拉只能忍痛接受了这个事实，彻底结束了铱星项目，并为此损失了大量的人力、财力和物力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当断即断，否则情形更乱

现实经济中，陷入协和谬误困境的投资项目比比皆是。投资过半，行情却急转直下，到底是继续投资还是决然退出，总是令投资决策者左右为难。实际上，一个理性的经济人在作出决策的时候，总是要涉及“沉没成本”和“机会成本”。然而现实中往往由于决策者思维的错位，将这两种成本相混淆，反而作出了不利的选择。

举个例子，当你买下一张电影票的时候，你并不知道这场电影是否符合你的品味，而你已经为此支付了一定的成本。接下来，当电影开始几分钟之后，你不情愿地发现你对电影的情节并不感兴趣。想要退票是不可能了，毕竟你花了钱。

此时，你所能做的选择只有两个：坚持看完，或是毅然离开。如果你选择了前者，必然是基于以下考虑：既然已经花钱买了票，如果不看岂不是可惜？果真如此，那可就是大错特错了。勉强看一场你并不喜欢的电影带来的只能是负效用。不仅如此，你选择在这场电影上浪费时间的同时意味着你放弃了利用这段时间工作赚钱或是享受闲暇的机会，这便构成了看电影的机会成本。正因为这样，选择看电影的全部损失应当是电影票的成本加上机会成本。然而，如果你选择放弃，那么你的损失就会控制在电影票的成本这一项。由此可见，电影票的成本在进电影院之前就已经确定花费了的，与电影是否好看，是否应该做出离开的决策是没有关系的。沉没成本，就像是沉没在冰山之间的泰坦尼克一样。

前面提到英、法两国研究协和飞机陷入了沉没成本的困境，其实在中国的航空工业历史上，也发生过类似的例子。

中国航空工业第一集团公司在2000年8月决定今后民用飞机不再发展干线飞机，而转向发展支线飞机。这一决策引起了广泛争议。

该公司与美国麦道公司于1992年签订合同合作生产MD90干线飞机。1997年项目全面展开，1999年双方合作制造的首架飞机成功试飞，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2000年第二架飞机再次成功试飞。

就在此时，MD90项目下马了。在各种支持或反对的声浪中，讨论的角度不外乎两大方面：一是基于中国航空工业的战略发展，二是基于项目的经济因素考虑。在这里不想就前一角度展开讨论，只有航空专家才在这方面最有发言权。单从经济角度看，干线项目上马、下马之争可以说为“沉没成本”提供了最好的案例。

许多人反对干线飞机项目下马的一个重要理由就是，该项目已经投入数十亿元巨资，上万人倾力奉献，耗时六载，在终尝胜果之际下马造成的损失实在太大了。这种痛苦的心情可以理解，但丝毫不构成该项目应该上马的理由。因为不管该项目已经投入了多少人力、物力、财力，对于上下马的决策而言，其实都是无法挽回的沉没成本。

事实上，干线项目下马完全是“前景堪忧”使然。从销路看，原打算生产150架飞机，到1992年首次签约时定为40架，后又于1994年降至20架，并约定由中方认购。但民航只同意购买5架，其余15架没有着落。可想而知，在没有市场的情况下，继续进行该项目会有怎样的未来收益？

然而就是这个已经沉没了的成本，却还让许多不明就里的人难以割舍。他们把它当作“鸡肋”，食之无味而又弃之可惜。实际上这些人不明白：沉没成本永远是决策的非相关成本，与其相伴随的机会成本才是决策相关成本，需要在决策时予以考虑。

沉没成本和机会成本之所以会对决策产生这样微妙的作用，原因就在于机会成本不是现实的成本，是隐性的，而沉没成本却是实实在在的，让人有一种“割肉”的痛楚。成本沉没在水里着实令人感到可惜，然而伤心懊悔也是于事无补，还不如适时放弃，抓紧时间，创造更多的价值出来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在一次关于生活艺术的演讲中，教授拿起一个装着水的杯子，问在座的听众："猜猜看，这个杯子有多重？"

"50克"、"100克"、"125克"……大家纷纷回答。

"我也不知有多重，但可以肯定的是，人拿着它一点不会觉得累。"教授说，"现在，我的问题是：如果我这样拿着几分钟，结果会怎样？"

"不会有什么。"大家回答。

"那好。如果像这样拿着，持续一个小时，那又会怎样？"教授再次发问。

"胳膊会有点酸痛。"一名听众回答。

"说得对。如果我这样拿着一整天呢？"

"那胳膊肯定变得麻木，说不定肌肉会痉挛，到时免不了要到医院跑一趟。"另外一名听众大胆地说道。

"很好。在我手拿杯子期间，不论时间长短，杯子的重量会发生变化吗？"

"没有。"

"那么拿杯子的胳膊为什么会酸痛呢？肌肉为什么可能痉挛呢？"教授顿了顿又问道，"我不想让胳膊发酸、肌肉痉挛，那该怎么做？"

"很简单呀。您应该把杯子放下。"一名听众回答。

"正是。"教授说道，"其实，生活中的问题有时就像我手里的杯子。我们埋在心里几分钟没有关系。如果长时间地想着它不放，它就可能侵蚀你的心力。日积月累，你的精神可能会濒于崩溃。那时你就什么事也干不了了。"

教授这番话的另一层含义是，如果你手中的成本正在逐渐增加，你越来越感到吃力的话，你应该及时放弃。否则，你的身心将被拖垮。选择放弃很难受，但是不放弃，则更加痛苦。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

舍卒保车，让牺牲变得值得

协和谬误对人们生活的一个重要提示是：在小利和大利面前，我们应该舍得放弃其中较小的一部分，保全较大的一部分，做一个能够权衡利弊的人。在面对困境时，我们也应该能做到牺牲局部，保全大局，这样才能够化险为夷。

丹尼斯是美国野生动物保护协会的成员，为了搜集狼的资料，他走遍了大半个地球，见证了许多狼的故事。他在非洲草原就曾目睹了一个狼和鬣狗交战的场面，至今难以忘怀。

那是一个极度干旱的季节，在非洲草原许多动物因为缺少水和食物而死去了。生活在这里的鬣狗和狼也面临同样的问题。狼群外出捕猎都统一由狼王指挥，而鬣狗却一窝蜂地往前冲，鬣狗仗着数量众多，常常从猎豹和狮子的嘴里抢夺食物。由于狼和鬣狗都属犬科动物，所以能够相处在同一片区域，有时甚至共同捕猎。可是在食物短缺的季节里，狼和鬣狗也会发生冲突。这次，为了争夺被狮子吃剩的一头野牛的残骸，一群狼和一群鬣狗死伤惨重，但由于鬣狗数量比狼多得多，很多狼被鬣狗咬死了，最后，只剩下一只狼王与5只鬣狗对峙。

虽然，鬣狗与狼王力量相差悬殊，何况狼王还在混乱中被咬伤了一条后腿。那条拖拉在地上的后腿是狼王无法摆脱的负担。面对步步紧逼的鬣狗，狼王突然回头一口咬断了自己的伤腿，然后向离自己最近的那只鬣狗猛扑过去，以迅雷不及掩耳之势咬断了它的喉咙。其他4只鬣狗被狼王的举动吓呆了，都站在原地不敢向前。更加吃惊的莫过于躲在草丛里扛着摄影机的丹尼斯。终于，4只鬣狗拖着疲惫的身体一步一摇地离开了怒目而视的狼王。狼王得救了。

当危险来临时，狼王能毅然咬断后腿，让自己毫无牵累地应付强敌，这值得人类学习。人生中，拖我们后腿的东西很多，那就是患得患失、瞻前顾后、惊慌失措……如果不舍去了蝇头微利，就无法获取大的成功；如果承受不了砍去无法救治的后腿的痛苦，那么就有失去生命的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

危险！

聪明的人，凡事都会从大局着想，为整体利益暂时放弃一些局部利益。兵家、商家、职场人士无不知晓其中的道理。在事业、人生的困难时期，若只知进，不知退，只知得，不知舍，试图处处得利，必会处处被动，整体失利，最终受其大害。

舍卒保车，是一种策略。纵观天下，凡成就大事的男人无不懂得选择和放弃。为了谋求更大的发展，只有果断放弃眼前的某些利益。舍卒保车，不仅是为了保住性命，而是为了更好的拥有。

南宋初年，金国四太子兀术率兵南侵，宋国派岳飞领兵抵挡，两军在朱仙镇会战。兀术有位义子叫陆文龙，是兀术自小调教的，武艺超群，对了几阵，几位宋将都败在他手下，岳飞只好挂出免战牌，思谋新计。

宋国中有位部将叫王佐，原是杨幺部下，自从来到岳飞营中，一直没什么建树。这天晚上，他突然来到岳飞帐中，说有破敌之策。岳飞大喜，忙问他计将安出。王佐说：“那陆文龙本是我们大宋潞州节度使陆登的儿子。潞州失陷，兀术杀了陆登夫妇，而把在襁褓中的陆文龙和乳娘带到北番养大。在下愿去番营说服陆文龙来降。”岳飞当然高兴，但转念一想，王佐怎能打入番营呢？王佐说：“这个在下早已有计了。”说罢抽出剑来，一挥便砍下自己的右臂。岳飞赶忙来制止，王佐已倒在血泊中。岳飞忙让军医来包扎护理。王佐醒来，如此这般说了一番打入金营的办法，感动得岳飞热泪盈眶。

休养了几天，王佐瞅个夜晚来到金营。巡逻兵带他来见兀术，王佐痛哭流涕，说了一番劝岳飞识时务，不要跟强大的金国对抗，及早与金人讲和而激怒了岳飞，岳飞砍下了他的右臂的假造经过，直说得兀术动起情来，安慰了一番，收在帐下。见王佐已不能出阵打仗，权当顾问，需要了解宋营将士情况便找他来问。

王佐本是儒将，饱读诗书，历史故事烂熟。金营诸将最爱打听中原历史，所以不时有人来召王佐去饮酒闲扯。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一日，王佐饮酒闲扯后回自己帐篷，路过一处，见一老年妇人中原打扮，在帐外晒衣服。王佐看左右没人注意，便上前搭话，果然是陆文龙乳母。乳母把他请入帐中，询问宋国情形，并表示出不忘故国之情。王佐趁机问她日后有什么打算。妇人见是中原人，也不避讳，表示出南归之意。王佐亮出身份，于是两个定下游说陆文龙之计。

此后，王佐在乳娘安排下，常去陆文龙营中为陆文龙讲故事。一天，王佐带去一幅画，说要为陆文龙讲个精彩故事。陆文龙刚刚16岁，孩子气未褪，自然十分高兴。讲故事前，王佐先让他看看那幅图画。陆文龙展开画，见上面画着一座官衙大堂，一位番将坐在堂上，堂前躺着一位宋将和一位妇人，皆已身首异处。旁边站着一位妇人在抹眼泪，怀里还抱着个孩子。陆文龙百看不解，请王佐从头讲来。

于是王佐说出金兀术入侵潞州杀死节度使陆登夫妇，抢走陆家公子陆文龙的故事。陆文龙一听，忙问："那小孩怎么与我重名？"王佐说："那小孩就是你，怎么不与你重名？不信，可问你乳娘，画上那位抱小孩的妇人，就是你现在的乳娘。"陆文龙将信将疑，乳娘从帐后哭着出来讲述了当时的经过。

陆文龙听罢，又恨又气，恨只恨兀术杀死父母，气只气自己全然不晓，认贼作父。

不久，陆文龙在王佐安排下投奔岳飞去了。岳飞得此猛将，大举进攻，把金兵打退了。

自古，凡成大事者，必深谙"舍卒保车"之道，小到钱财、房产，大到自尊、手足，能舍才有得。王佐舍己一臂，却为大宋得一猛将，为击退金兵打下了坚实的基础，可谓功不可没。

无论是职场上还是商场上，经常会出现需要"舍卒保车"的现象，为了大利益，做出一些"相对"较小的牺牲，是上司、领导、企业家取得成功的博弈策略。即使你是一名普通员工，也要学会舍得，只有舍得小卒子，才能将着军！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

避免去做徒劳无益的事

某位老师在一天早上的实验课上，给他的同学们做了这样一个实验：做实验之前，老师什么话都没说就把一杯早已准备好的牛奶扫进了水槽，牛奶洒了，杯子也碎了。同学们非常不解地看着他，也看着水槽里的牛奶和碎片，老师大声地说："不要为倒掉的牛奶哭泣。我要你们记住这一课，倒掉的牛奶是收不回来的，我们能做的就是在牛奶洒掉之前防止这样的事情发生。现在牛奶洒了，杯子碎了，我们只有忘记这件事，投入到新的事情当中，世界上没有后悔药。"当你无法挽回的事情发生了，就不要总是被它影响，要把注意力集中到新的事情当中，这样才能有新的机会。如果把精力用在为过去后悔上，那么你的损失会更大。

人们从这个经典的故事中总结出一句话，叫做"不要为打翻的牛奶哭泣"。其意思是，损失已经造成，即使再怎么哭天喊地怨天尤人也于事无补，不如另寻他路，弥补已经造成的损失。

在简单的环境里，我们大可以假设"小心驶得万年船"，用谨慎来避免犯错。但是，在纷繁复杂的商场中，任何一个企业家都不可能只靠着小心来赢得成功。经济环境的波动、政府政策的变化以及竞争对手的行为让这个世界充满了不确定性。今天的决策看似大有可为，前途光明，明天就可能变得一文不值，反而成了个累赘。牛奶洒不洒由不得你。你要做的是哭泣，还是走开？

牛奶是可惜了。不然可以换成200只鸡蛋，又孵出200只小鸡，很快卖出就可以去参加舞会，并遇到梦寐以求的心上人……这样一想，怎能忍心头也不回地走开？然而就在你为牛奶哭泣的时候，另一个赚钱机会刚好从你身边偷偷溜走了，你浑然不知。

如果说开始的决策变成了地上的牛奶，让你蒙受了损失，是天灾人祸，那么哭泣的决策使你错过了反击的机会，就完全是咎由自取了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人生都是由昨天走到今天，再由今天走向明天。很多时候，我们站在今天，却总是对昨天念念不忘，并不是说昨天与我无关，而是说，在很多时候，为了自己能够生活得更好，就不要总是对昨天念念不忘，不管昨天你是成功的还是失败的，都已成为过去式，虽然它会对你的今天和明天有所影响，但已不能成为最终的决定因素。所以要尝试着忘记昨天，尤其是别为昨天而哭泣。

马克40岁了，想起5年前自己曾经经历的那场灾难，那对他而言始终是一个警钟。马克从大学毕业以后，事业就很顺利，在一个跨国企业干了4年之后，接近而立之年的他，想自己创一番事业，于是开始创业。开始的时候，公司搞得还是红红火火。但是因为一次失误的投资，让他几近破产，那时候他开始心灰意冷，夜夜买醉，借酒浇愁，他的妻子试着去劝他，但全然无用。他总是抱怨自己运气不好，对妻子的劝告不仅不感激，还对妻子大发脾气。那时候，几乎没有人能让他想通，让他从那次失误的投资中走出来，从头开始。

那时的他可以说是每天都在为昨天而流泪，可是换来的结果又是什么？妻子因为无法再忍受他的自暴自弃和冷眼相对，决定离开他一段时间，搬回了娘家。

“可能是妻子的离开，让我忽然觉得自己真的不像个人样了，那时候喝醉回家，冷冷清清的，那时我真的觉得自己对不起她。”马克后来跟朋友说起的时候，还是一脸愧疚的样子。“后来，我开始自己静下心来思考了，想再从头开始，正好自己也有个刚从海外回来的同学，要在国内创业，他先是把我骂了一顿，真是把我彻底骂醒了，他也给了我一个从头开始的机会。”经过几年的打拼，他又走上了事业的顶峰，而且也与妻子重归于好。看到现在已经进入不惑之年的马克，已经看不出他曾经的潦倒了，取而代之的是一个事业成功、家庭幸福、令人羡慕的人。

如果马克继续自暴自弃，走不出昨天的失败，那么等待他的将是永远的失败，包括事业也包括家庭。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“拿得起，放得下”这句俗语说的就是这样一个道理，然而并不是所有的人都能做到“放得下”，很多人依然活在对沉没成本的悔恨当中。每当人们想起以前发生过的事情，无论是亲人的离别、初恋的终结还是事业上的失败，都会感到痛苦。

其实，仔细想想，在每个人的手中，最重要的是什么？不是已经过去的昨天，也不是还未到来的明天，而是你正在度过的今天。今天你的作为才是决定自己成败的关键，如果活在过去的阴影中，走不出来，成功始终都不会落在你头上。相反，如果用积极的态度，甩掉昨天的包袱，你成功的机会才会更大。

不能承受的，其实是“情结”

现代社会似乎给我们描绘了一幅幅风和日丽、欣欣向荣的财富画卷，而一个个诗情画意、神乎其神的成功的故事，则更令我们激情冲动、意乱情迷。于是，在众多的致命诱惑面前，我们忘记了经济的一般规律，忘了理性地分析和选择，忘记了沉没的成本，忘记了放弃，任凭欲望的野马在陷阱密布的商界里纵横驰骋。

为什么我们成为战略选择的奴隶，而忘却战略放弃呢？为什么在目睹一个个同仁们英勇牺牲，痛定思痛之后仍然是勇往直前、赴汤蹈火呢？仔细想来，似乎有一些个“剪不断，理还乱”的不能放弃的情结和理念所致。

“五百强”情结。现如今，做大做强是企业界的口头语。在不少场合和媒体，我们经常看到不少企业家们饱含着对企业无限热爱和振兴民族经济的情怀，声情并茂地发誓：我们的企业要在3～5年或5～10年进入世界“五百强”，或者成为全国第一、亚洲第一或世界第一等。我们丝毫不怀疑这些企业家们的雄心壮志，我们对他们充满着尊重和敬佩；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们也不认为进入“五百强”或成为“第一”有什么不好，相反，我们认为中国的经济规模总量与中国企业进入“五百强”的数量不成比例，我们也因此而忧心如焚。我们唯一疑惑和担心的是这种“做大”情结会遮挡企业家犀利的眼睛，会扰乱企业家脆弱的理性，会煽动企业家忘乎所以的激情。在这种“做大”情结下面，一种盲目的战略选择暗流在悄悄涌动，而所谓的“低成本扩张”、“多元化经营”、“品牌延伸”等理论则成了企业家们进行战略决策的法宝和圣经。于是，一切便顺理成章地出现了：做洗衣粉的卖起了饮用水，做胃药的卖起了酒，做酒的也卖起了药，白色家电向黑色家电延伸，黑色家电向白色家电渗透……于是，上世纪九十年代中期国内企业掀起一场旷日持久的收购、兼并、重组、合并浪潮，此起彼伏的跨行业、跨区域多元化扩张似乎成了企业成功的标志和途径。在这场带有“大跃进”遗风的跑马圈地运动之后，不乏成功的个案，但深陷泥潭、壮烈牺牲的企业却不计其数。回顾这段如同发生在昨天一样的欲望膨胀的历史故事，我们不禁要问：“五百强”和“第一”是一种荣誉称号么？“大”就是好、就是成功么？“五百强”和“第一”的背后是什么呢？

“第一桶金”成功的情结。改革开放的政策给无数具备企业家潜质的业界精英提供了英雄用武的舞台，凭着超人的悟性、过人的胆识以及非凡的智商、情商和财商，第一代中国企业家们创造了一个又一个中国企业的神话和传说，延伸着一个又一个中国企业创业的奇迹和故事。在成功掘取“第一桶金”之后，有些企业家便飘飘然起来。他们过分地相信自己的感觉、能力和判断，而忽视了今非昔比、一切都在变化之中；他们过分地依赖自己成功经验的总结和继承，过分地迷恋自己成功的往事和历史。一种个人英雄主义的崇拜在企业中蔓延开来：外国企业能干的我们也能干，而且比他们干得更好；别人能做得我们照样能做，而且比他们做得更成功。“人有多大胆，地有多高产”这种非理性的意念和心理定势正在支配着企业中的每一个人。在一个所谓的项目可行性论证会上，即使有谁战战兢兢地提出：“这恐怕不是我们的竞争优势，是否

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

再进行一下市场调研？”但在老总不屑一顾的目光中，这个人就成了胆怯保守、缺乏创新精神的落伍者。于是，在“锐意进取，开拓创新”的时代精神鼓舞下，一切后事又理所当然地开始了……

“赢家通吃”的情结。企业取得成功之后，在“一招鲜吃遍天”的洋洋得意之中，便开始了无节制地甚至是无意识地购并与扩张，妄图通过复制微小的胜利来换取更大的成功。以一家肉制品企业为例，比较典型的模式：一种是上中下游通吃，理论依据是纵向垂直一体化战略。通吃上游办起了纸箱厂、塑料袋厂、彩印厂、饲料厂、养殖场等；通吃下游办起了运输公司、速冻食品厂、广告策划公司、直营连锁店等，一个跨行业的超大型企业集团诞生了。另一种模式是吃同类，理论依据是横向水平一体化战略，它购并了全国各地大大小小、半死不活的肉联厂，诞生了全国最大或产量第一的肉制品企业集团。这种“赢家通吃”的变异情结还表现为“你死我活”、“不当老大誓不休”的帝王霸气。于是，至今仍在演绎的价格大战、广告大战、终端大战等，血淋淋的残酷竞争现实让人们更加相信了“商场即战场”的真理，即使一些国外百年跨国公司在中国企业面前也心惊胆战、自愧弗如。我们不禁要问，“赢家通吃”的胃动力在哪里？“一招鲜”真的能“吃遍天”么？

三株公司曾在短短三四年里就把三株口服液的销售额做到80多亿元，在竞争激烈的保健品市场上独占鳌头。三株公司不遗余力地建设庞大的营销网络，在鼎盛时期有几百个产品销售公司，有几十万销售人员。但一时的成功，导致了过度膨胀的自信心。三株公司曾提出建立所谓“日不落生物制药公司”，做“中国第一纳税人”等，这些目标充满豪情，但1997年末就证明这不过是乌托邦式的理想。这种过于感性的目标导致了过于感情化的决策。那就是1997年，三株公司大规模地实行多元化政策。虽然“多样化”是减少市场风险的有效办法。但当时的三株公司还处于发展阶段，在许多方面还不成熟。然而其高层管理者被初期的成功冲昏了头脑，对于市场前景盲目乐观，过快地作出了多元化经营的决策。结果，1997年销售额迅速下滑，销售费用却大幅上涨，公司出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现大面积亏损，不得不进行收缩，但在营销网络建设中投入的大量人力、物力、财力已成了三株公司经营上的沉没成本。在无谓的坚持中，到1998年结束，其令人拍案叫绝的“三株现象”却已成明日黄花。正是一个“不能放弃”成了三株的“滑铁卢”。

不能放弃的“情结”其实还有很多，比如地缘情结、人缘和家族情结、政治情结等。所有这些情结，都是属于感性的而非理性的，而这些情感之类的东西却打着领导艺术的幌子堂而皇之地在战略决策的过程中左右着企业家的判断和选择。

放弃往往更需要智慧

有记者曾问一位成功的企业家成功的秘诀是什么？这位企业家毫不犹豫地回答：“第一是坚持，第二是坚持，第三还是坚持。”没想到，他最后又加了一句：“第四是放弃。”确实，在一定的条件下，放弃也可能成为走向成功的捷径。“条条道路通罗马”，此门不开开别门。寻找到与自己才能相匹配的新的努力方向，就有可能创造出新的辉煌。

毫无疑问，我们不应当轻言放弃，因为胜利常常孕育在再坚持一下的努力之中。古时愚公移山是一种伟大的坚持，科学家的发明创造也是一种伟大的坚持。法国杰出的生物学家巴斯德有句名言：“我唯一的力量就是我的坚持精神。”不少人在前进的道路上，本来只要再多努力一些，再忍耐一些，就可以取得成功，但放弃了，结果与即将到手的成功失之交臂。只有经得起风吹雨打、在各种困难和挫折面前永不放弃的人，才有可能获得成功。但是，在有的情况下，你已经付出了最大的努力，但还未取得理想的结果，这就需要认真考虑一下。如果是自己选定的目标、方向同自己的才能不相匹配，就需要勇敢地选择放弃，另辟蹊径，没有必要在一棵树上吊死。军事上有“打得赢就打，打不赢就跑”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之说，明明知道不是敌人的对手，胜利无望，却硬要鸡蛋往石头上碰，白白去送死，不是太蠢了吗？这时最好的选择就是“打不赢就跑”。这不是怯懦，而是智者所为。

敢于放弃并不是毫不在乎，也不是随随便便，而是以平常心面对现实，既要抓住机遇，勤奋努力，又要放弃那些不切实际的幻想和难以实现的目标，做到不急躁、不抱怨、不强求、不悲观。人生在世，不可能没有追求，没有为之奋斗的目标。但是人生如果总是无休止地追求，而不知道放弃，对完全没有实现可能的目标仍然穷追不舍，结果不但会无端地浪费时间和精力，而且会因达不到预想目标而烦恼不堪，痛苦不已。正确的态度是：既要有所追求，又要有所放弃，该得到的得到，心安理得；不该得到的，或得不到的则主动放弃，毫不足惜。学会放弃，你就会告别因求之不得而带来的诸多烦恼和苦闷，就会丢掉那些压得你喘不过气来的沉重包袱，就会轻装前进，就会活得潇洒和滋润。

放弃不是消极避世，不是不思进取，不是斗志衰退，而是一种明智的选择，是另一种更实际、更科学、更合理的追求。

据说有一次，乾隆皇帝在殿试的时候，给举子们出了一个上联“烟锁池塘柳”，要求对下联。一位举子想了一下，就直接说对不上来。另外的举子们都还在苦思冥想时，乾隆就直接点了那个回答说对不上的举子为状元。这是为什么？原来这个上联的五个字以“金木水火土”五行为偏旁，几乎可以说是绝对。第一个说放弃的考生肯定思维敏捷，很快就看出了其中的难度，于是敢于说放弃，说明他有自知之明，不愿意把时间浪费在几乎不可能的事情上。

人的时间和精力都是有限的，不可能面面俱到地做好每一件事。想得到一切的人，最终可能什么也不会得到。有一位学者曾说：放弃是智者对生活的明智选择，只有懂得何时放弃的人才会事事如鱼得水。人生如演戏，每个人都是自己的导演，只有学会选择和懂得放弃的人才能创作出精彩的电影，拥有海阔天空的人生境界。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人与人的差别往往不在于面临的机遇的差别，而在于当机遇来临的时候，人们常有许多不同的选择方式：有的人会单纯地接受；有的人抱持怀疑的态度，站在一旁观望；有的人则倔强得如同骡子一样，固执地不肯接受任何新的改变。而不同的选择，当然会导致截然不同的结果。许多成功的契机，起初未必能让每个人都看得到其深藏的潜力，而最初的抉择正确与否，往往更决定了你是成功还是失败。

两个贫苦的樵夫靠上山捡柴来维持生计，有一天他们在山里发现两大包棉花，两人喜出望外，棉花的价格可是高过柴薪数倍呢！将这两包棉花卖掉，所得的钱足可让家人一个月衣食无忧。当下两人各自背了一包棉花，便赶路回家。

走着走着，其中一名樵夫眼尖，看到山路上又有一大捆布，走近细看：竟是上等的细麻布，足足有十多匹。他喜出望外，便和同伴商量一同放下肩负的棉花，改背麻布回家。

他的同伴却有不同的想法，认为自己背着棉花已走了一大段路，到了这里才丢下棉花，岂不枉费自己先前的辛苦？于是坚持不愿换麻布。先前发现麻布的樵夫屡劝同伴不听，只得自己放弃背棉花，竭尽所能地背起麻布，继续前行。

又走了一段路后，背麻布的樵夫望见林中闪闪发光，待近前一看，地上竟然散落着数坛黄金，他心想这下真的发财了，赶忙邀同伴放下肩头的麻布及棉花，改用挑柴的扁担来挑黄金。他的同伴仍是那套不愿丢下棉花以免枉费辛苦的想法，并且怀疑那些黄金是假的，劝他不要白费力气，免得到头来一场空欢喜。

发现黄金的樵夫只好自己挑了两坛黄金，和背棉花的伙伴赶路回家。走到山下时，突然下了一场大雨，两人在空旷处被淋了个湿透。更不幸的是，背棉花的樵夫肩上的大包棉花，吸饱了雨水，重得完全无法再背得动，那樵夫不得已，只能丢下一路辛苦舍不得放弃的棉花，空着手和挑金的同伴回家去。

选择好前路的方向就像在海中航行，一个能看清方向的人就有如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有灯光指引的航船，不会迷失在风中；选择好前路的方向就像在沙漠中摸索，一个能看清方向的人就有如掌握着指南针，不会被海市蜃楼所迷惑。人的一生，面临的选择很多，可走的路也很多，略微迟疑、犹豫不决、踟蹰不前，都会导致我们远远地落后于生命的轨迹，所以我们必须要看清方向，认准方向，方向找对了，就是一个成功的开始，而好的开始就是成功的一半。

把沉没的成本打捞上来

无论怎样，在实现同样战略目的的同时，尽可能减少沉没成本的支出无疑是所有企业都希望的。如2000年前后网络公司竞争白热化那样，比谁“烧钱”最快、最多，这可以说是大多数投资者所不愿意看到的。

我们再举看电影的例子。电影院的工作人员告诉一对带着小孩的夫妇，如果小孩啼哭不止，就可以退票。当电影开始之后，夫妇两人感到极其乏味，于是对望一眼——“把宝宝弄哭”，从而机智果断地挽救了“沉没成本”。

当然，这个交易是不平等的。我们不能奢望总能占尽先机。

造物主说，给你的就不要浪费；尘世中的人说，适合自己的就是最好的。市场给出了他们一个共同的答案：二手经济。

古时候，有个楚国人丢了东西，他一点都不悲伤。别人都很疑惑，他解释说，已属沉没成本，注定只应忽略，后悔何用？况且楚国人失，楚国人得，东西得到了合理的利用，又何必悲伤？孔子听说后感慨道：“如果把楚国两个字去掉就好了。”而另一位大智慧的老子则说：“把人字也去掉就更好了。”对于物质资源，我们虽然还达不到“老子经济学”思想的地步，但能够得到“孔子经济学”的精髓，也是二手经济的幸运了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“不懂得放弃就不懂得收获”，这句很像是三流诗人蹩脚诗句的话，但其实也是一个经济学道理。一台新买的电脑价值2万多元，付出了你几百份鱼香肉丝和生力啤酒或许还有欠女朋友的无数鲜花的代价，但新鲜劲儿还没过，新一升级款式的电脑价钱才1.8万，而且还打出广告说你的那款电脑“加上2000元就可换一台”，真是窝火啊。于是你决定在这一年中不买新的电脑，直到你至少收回部分投资。

这样一思考，经济学家就发笑，因为过去的决策是已经“沉没了的成本”，这些成本不可能在原地得到救赎的。如果有一笔已经付出的开支无论做出何种选择都不能被收回，理智的人只能忽略它。德国人就曾经“弱智”地忽视了原子弹已经被美国费米的科研团队抢先研制出来的事实，自己仍抱着已经沉没掉的成本死死不放，这甚至导致第三帝国的灭亡。所以，你现在应该问自己的唯一一个问题就是：那台新款是否值得你追加投资，如果值得，就买；如果不值得，就不买。

现实就是这样残酷。一件东西一旦有了所有权，就几乎注定有了沉没成本。还没开的新车只要有了交易的手续，市场上就会给它打个七八折，幸灾乐祸的买主才不理会原车主在一旁捶胸顿足呢，哪怕你方向盘都还没有握热。二手货因为有了沉没成本，其边际成本自然就降低了很多。买了一辆新的汽车你要考虑是不是需要再买一些配套的音响、装一个漂亮的自动窗，而二手车的购买者的预期期望要小得多，“既然是二手的，实用就行，实在不行，扔掉算了，反正也不值多少钱。”

国外人比中国人更具有打捞沉没成本的意识。例如，在国外买卖二手货物是再正常不过的一件事情了。有一个英语词汇就很能说明这一点，“Garage Sale”，直接翻译就是“车库卖东西”，而经常光顾这里的中国人为了说起来顺口且易于理解，就戏称之为“丐垃圾”。想“Garage Sale”的人通常会在当地周末报纸上登一则小广告，并在车库或过道摆放好打算出售的物品，这样，一间临时旧物小商店就算成立了，只需等顾客上门就可开张。有些物品虽然是旧物，但仍然有使用价值，有些其实是全新的，只因卖主用不上，便想便宜地让给能用上的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人，所以价格有时候就并不很重要了。

经济学有个案例，陈先生拿了一把旧式的摇椅到跳蚤市场去卖。他愿意以100元的价格卖掉它，如果价格低于此他宁愿不卖，但是他也希望卖到200元；李太太到跳蚤市场来，计划买一把这样的椅子。她希望只付100元，但是准备最多付到200元。他们两人讲价、谈判后，最终以150元成交。但是两个人在回家的路上都不高兴。陈先生抱怨卖价太低了，李太太则抱怨买价太高了。对此，斯蒂格利茨评论道："以经济学家的眼光来看，这种抱怨是自相矛盾。如果某人自愿地同意做一笔交易，这说明他认为：这笔交易即使不是完美无缺的，但做这笔交易至少也比不做这笔交易要好。"所以，我们可以遵循斯蒂格利茨的高见，二手交易和所有交易都是一样的，"永远不平等，但可以双赢"。

打捞沉没成本其实很简单，就是算大账不算小账。小到电脑汽车，大到企业甚至政府，这条法则有着广泛的适用性。聪明的德国政府1马克就卖了4万人的一个大型企业，既解决了企业的经营困境，也化解了失业等社会问题；而美国国防部则把淘汰的旧战机卖给其他国家，既赚取了国防经费，又省了保养维修的开支……这些都是"二手供应商"的典范。有了这些聪明的卖家，不知乐坏了多少精明的买家呢。

"什么是成本？"芝加哥学派的阿尔钦教授常常在博士论文答辩中微笑着提出这个天真质朴的问题。阿尔钦教授说，成本就是你所放弃的东西；经济学大师保罗·萨缪尔森教授说，边际决定需求，需求决定市场；而二手产品商则说，成本是会沉没的，就看你怎么打捞了。

www.55188.com

www.55188.com 理想在线证券网

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一学就会

最实用最经典的博弈课堂

Game Theory Classroom

在某大学的一个酒吧里，
4个男生正商量着如何去追求一位漂亮女生。
旁边一个男生却在喃喃自语：“如果他们4个人全部去追求那个漂亮女生，
那她一定会摆足架子，谁也不睬。然后他们再去追其他女孩子的话，人家也不会接受，
因为谁也不愿意当‘次品’；但如果他们先去追其他女生，那么漂亮女生就会感到被孤立，
这时再追她就会容易得多。”

这是美国影片《美丽心灵》中的一个情节，在这个男生的眼里，追求女生就是一场“博弈”。

人生的博弈内容相当丰富：考试是博弈，事业中的决断是博弈，生活中的各种选择也是博弈。在和别人的竞争中，为了获胜你只能使自己的策略没有弊端，尽量完美，但你也无法猜到对手的每一步棋。这就是博弈，充满未知！人生的命运也如同一场博弈，因为你不知道下一步等待你的将会是什么？但你可以慢慢培养制订完美策略的能力，从容应对危机、化解困境。

研究博弈理论以及其中的各种力量均衡是经济学家的事，但是，把博弈论中的精髓拿来为我所用，争取获得每一次竞争和选择的胜利则是我们每个人都要关注的事情。艰涩的经济术语和数学计算也许会让你头疼，但其中蕴含的道理绝对可以让你获益匪浅。

上架建议 经济/通俗读物

ISBN 978-7-5088-3847-2

9 787508 838472

定价：29.80元